

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

ВВЕДЕНИЕ
В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ
ТЕОРИЮ

МИКРОЭКОНОМИКА

МАКРОЭКОНОМИКА

МЕЖДУНАРОДНЫЕ
АСПЕКТЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ



Б А К А Л А В Р И А Т

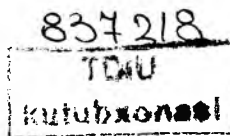
кармаб

экономическая Теория

Под редакцией
доктора экономических наук, профессора
В.М. Соколинского

Рекомендовано УМО по образованию
в области финансов, учета и мировой экономики
в качестве **учебного пособия**
для студентов высших учебных заведений, обучающихся
по экономическим специальностям и направлениям

Седьмое издание, стереотипное



ОНТИ

КНОРУС • МОСКВА • 2014

KnorusMedia
электронные версии книг

330.1(07)

Э - 40

УДК 330(075.8)

ББК 65.5я73

Э59

Рецензенты:

Г.П. Журавлева, проф. Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, засл. деятель науки, д-р экон. наук, проф.,

Н.А. Лебедев, проф. Института экономики РАН РФ, д-р экон. наук

Э59 **Экономическая теория** : учебное пособие / коллектив авторов ; под ред. В.М. Соколинского. — 7-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2014. — 464 с. — (Бакалавриат).

ISBN 978-5-406-03104-9

Реализованы два важнейших принципа: 1) изложение теории на примере реальной экономики; 2) подача учебного материала в форме, которая обучает аналитическому мышлению. Активно используется компаративный метод (изложение теории через призму неоклассики, институционализма и ордолиберализма; анализ сравнительной международной статистики). Для удобства читателя работа впервые выполнена в особой структурированной форме. Блочность построения материала, зрительные образы дают возможность целно воспринимать содержание каждой главы, эффективно сохранять его в памяти. Задача пособия — оказать помощь студенту не только в условиях интенсивного изучения (или повторения) курса экономической теории, но и при подготовке к экзамену по макро- и микроэкономике.

Книга выдержала шесть изданий. Первому выпуску данного учебного пособия присуждено почетное 1-е место на проводимом среди преподавателей высших учебных заведений конкурсе Фонда развития отечественного образования. Она получила титул «Лучшая научная книга 2004 года» в номинации «Экономика».

Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования третьего поколения.

Для студентов бакалавриата, а также для тех, кто получает второе высшее экономическое образование. Может представлять большой интерес и для преподавателей экономической теории в средней школе.

УДК 330(075.8)

ББК 65.5я73

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Сертификат соответствия № РОСС RU. АЕ51. Н 16208 от 04.06.2012.

Изд. № 6522. Подписано в печать 03.06.2013. Формат 60×90/16.

Гарнитура «PetersburgС».

Усл. печ. л. 29,0. Уч.-изд. л. 19,8. Тираж 2000 экз. Заказ № 1824.

ООО «КноРус».

127015, Москва, ул. Новодмитровская, д. 5а, стр. 1.

Тел.: (495) 741-46-28.

E-mail: office@knorus.ru <http://www.knorus.ru>

Отпечатано способом ролевой струйной печати

в ОАО «Первая Образцовая типография»

Филиал «Чеховский Печатный Двор»

142300, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 1

Сайт: www.chpd.ru, E-mail: sales@chpk.ru, 8(495)988-63-87

ISBN 978-5-406-03104-9

© Коллектив авторов, 2014

© ООО «КноРус», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к шестому изданию	9
-------------------------------------	---

Раздел I

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Тема 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПУТИ ЕЕ ЭВОЛЮЦИИ	11
1.1. Экономическая теория: предмет изучения и его эволюция	11
1.2. Взаимодействие концепций в экономической теории: единение и противостояние	18
1.3. Институционализм и кейнсианство как ведущие альтернативные школы	20
1.4. Методы научного исследования и изложения	27
1.5. Теоретические школы и учебные курсы: сходство и различие	30
Тема 2. Экономический процесс и его институциональная организация	37
2.1. Объективные условия и противоречия экономического развития	37
2.2. Процесс создания благ	42
2.3. Экономические субъекты (агенты)	45
2.4. Типы и модели экономических систем	48

Раздел II

МИКРОЭКОНОМИКА

Тема 3. Рыночная система. Основные параметры ее развития	57
3.1. Рынок как экономическое явление. Функции рынка	57
3.2. Условия формирования рыночной системы	62
3.3. Институциональная структура рыночной экономики	63
3.4. Достоинства и несовершенство рыночного хозяйства	66
3.5. Экономическая неопределенность	71
Тема 4. Теория спроса	79
4.1. Спрос как экономическая категория. Закон спроса	79
4.2. Неценовые факторы спроса	82
4.3. Эластичность спроса: экономическое содержание, показатели измерения	84
4.4. Теория поведения потребителя: основные аспекты	89
Тема 5. Теория предложения. Рыночное равновесие	95
5.1. Закон предложения: экономическое содержание	95

5.2.	Неценовые факторы формирования предложения	96
5.3.	Эластичность предложения: экономическое содержание, показатели измерения	97
5.4.	Рыночное равновесие	100
Тема 6.	Фирма. Поведение производителя на рынке	107
6.1.	Об истории понятия «фирма»	107
6.2.	Природа фирмы.....	108
6.3.	Типы организации фирмы. Формы ее стратегии	117
6.4.	Поведение производителя на рынке: неоклассическая модель	120
Тема 7.	Издержки фирмы	128
7.1.	Издержки фирмы: неоклассический и институциональный подход к анализу	128
7.2.	Экономические издержки как категория: неоклассический подход	130
7.3.	Валовой доход и прибыль как результат экономического процесса.....	136
7.4.	Проблема издержек на российских предприятиях.....	138
Тема 8.	Структурные формы конкуренции. Совершенная конкуренция	145
8.1.	Рыночная конкуренция. Структурные формы.....	145
8.2.	Совершенная конкуренция	147
Тема 9.	Модели несовершенной конкуренции	155
9.1.	Несовершенная конкуренция: различия в экспансии фирм	155
9.2.	Монополия	157
9.3.	Олигополия.....	162
9.4.	Монополистическая конкуренция.....	165
Тема 10.	Рынок труда как фактора производства	171
10.1.	Теория рынка труда: позиции альтернативных школ.....	171
10.2.	Рынок труда: проблема равновесия.....	174
10.3.	Заработная плата. Аспекты дифференциации	181
Тема 11.	Рынок капитала	185
11.1.	Капитал как экономическое понятие: вариации подходов	185
11.2.	Человеческий капитал: эволюция категории.....	187
11.3.	Капитал предприятия и его структура.....	192
11.4.	Основы функционирования рынка капитала.....	197
Тема 12.	Рынки факторов производства: земля	206
12.1.	Земля как фактор производства. Спрос и предложение на рынке аренды земли	206
12.2.	Равновесие на рынке аренды земли. Разновидности и проблемы рентных платежей	210

12.3. Рынок купли-продажи земли. Цена земли как дисконтированная стоимость	213
12.4. Проблемы рынка земли в условиях России	214

Раздел III МАКРОЭКОНОМИКА

Тема 13. Предмет и цели макроэкономического анализа	217
13.1. Макроэкономическая теория: аспекты становления и развития.....	217
13.2. Предмет изучения макроэкономики	219
13.3. Система национальных счетов как инструмент макроанализа.....	225
13.4. Агрегатные показатели и методы их исчисления	227
Тема 14. Макроэкономическое равновесие: теоретические подходы	237
14.1. Понятие «равновесие» в национальной экономике: позиции различных школ	237
14.2. Структурные элементы равновесия. Модель AD–AS.....	241
14.3. Кейнсианская модель «совокупные доходы – совокупные расходы»	245
14.4. Модель «инвестиции – сбережения». Эффект мультипликатора	248
14.5. Модель IS–LM.....	252
Тема 15. Экономический рост	258
15.1. Экономический рост как понятие. Типы и факторы экономического роста	258
15.2. Модели экономического роста.....	261
15.3. Экономический рост в современных условиях. Роль «новой экономики»	264
Тема 16. Нарушение макроэкономического равновесия. Конъюнктурные циклы	270
16.1. Сбои в макроэкономическом равновесии	270
16.2. Конъюнктурные циклы	272
16.3. Теории конъюнктурного развития	277
16.4. Последствия экономической цикличности и задачи стабилизационной политики	280
Тема 17. Нарушение макроэкономического равновесия. Инфляция	284
17.1. Инфляция: экономическое содержание, формы проявления	284
17.2. Причины инфляционных процессов	287
17.3. Социально-экономические последствия инфляции	292

Тема 18. Нарушение макроэкономического равновесия.	
Безработица	294
18.1. Безработица как экономическая проблема: содержание, формы проявления	294
18.2. Причины безработицы: позиции экономических школ	298
18.3. Инфляция и безработица: взаимодействие двух процессов.....	300
Тема 19. Государство в рыночной экономике.	
Задачи экономической политики	305
19.1. Сбои рыночной системы: реакция государства.....	305
19.2. Функции государства, цели экономической политики.....	307
19.3. Конфликты целей экономической политики: задачи правительства.....	312
19.4. Сбой государственного механизма и границы его возможностей	315
19.5. Субъекты (исполнители) экономической политики	319
Тема 20. Механизмы государственного регулирования.	
Финансовая политика	324
20.1. Система инструментов регулирования экономики	324
20.2. Финансы и финансовая система государства.....	327
20.3. Финансовая (фискальная) политика: экономическое содержание	333
20.4. Налоговая политика и ее макроэкономические задачи.....	334
20.5. Политика государственных расходов, ее регулирующая роль.....	337
Тема 21. Денежно-кредитная система и монетарная политика государства	347
21.1. Деньги и денежно-кредитная система	347
21.2. Рынок денег.....	352
21.3. Кредит и его формы	358
21.4. Банковская система.....	359
21.5. Монетарная (кредитно-денежная) политика и ее инструменты	361
21.6. Взаимодействие финансовой (фискальной) и монетарной политики	368
Тема 22. Социальная политика	373
22.1. Рыночная экономика и социальная справедливость	373
22.2. Доходы в обществе и социальная обеспеченность	376
22.3. Социальная дифференциация: причины, показатели	377
22.4. Направления социальной политики в развитой рыночной экономике	379
22.5. Специфика социальной политики в России	380

Раздел IV
МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Тема 23. Открытая экономика: ее компоненты и тенденции развития	390
23.1. Мировое хозяйство. Формы экономического взаимодействия стран	390
23.2. Инфраструктурные составляющие международного экономического взаимодействия	397
Тема 24. Глобализация и ее социально-экономические проблемы	403
24.1. Процесс глобализации: структурные компоненты	403
24.2. Издержки процесса глобализации: совокупность накапливающихся проблем	405
24.3. Феномен глобальных рисков	411
Список рекомендуемой литературы	422

Раздел V
ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Уроки мирового финансового кризиса	423
Приложение 2. Роль корпораций в макроэкономическом регулировании	437
Приложение 3. Макрорегулирование в России: институциональный механизм	451

Авторский коллектив

- Соколинский В.М.** — д-р экон. наук, проф., академик МАН
Родина Г.А. — д-р экон. наук, проф.
Стрелец И.А. — д-р экон. наук, проф.
Фаризов И.О. — д-р экон. наук, проф.
Новиков А.А. — д-р экон. наук, доц.
Хачатуров А.А. — канд. экон. наук, проф.
Варламова С.Б. — канд. экон. наук, доц.
Карамова О.В. — канд. экон. наук, доц.
Касьянова А.К. — канд. экон. наук, проф.
Левина Л.Ф. — канд. экон. наук, доц.
Новикова Е.В. — канд. экон. наук, доц.
Махмутова И.Н. — канд. экон. наук, доц.
Корольков В.Е. — канд. экон. наук, проф.

Предисловие к шестому изданию

На книжном рынке современной России заметно обилие учебной литературы по экономической теории. География изданий, вариации авторского стиля — все это стало более разнообразным в последние годы. Однако содержательная трактовка курса получила более монохромный, одинаковый (порой повторяющийся) вид. Постепенно исчезают характерные для прошлого разбросы — от неусыпной тяги к марксистской трактовке экономических проблем — к чисто либеральному их анализу. Сказались нормативы, выдвинутые Министерством образования РФ (в частности, установки на отражение определенных тем, категорий, понятий).

Для большинства учебников и пособий стали характерными следующие черты:

- преобладание метода абстрактно-формализованного изложения, столь типичного для «чистой науки»;
- заметный отход от анализа актуальных проблем отечественной и зарубежной экономики, от использования статистического анализа;
- масштабы, объемы информации в каждом издании стали нередко превышать возможности их содержательного усвоения читателем;
- логический, причинно-следственный подход часто заменяется функциональным — не только при разборе того или иного теоретического положения, но и в размещении глав, проблемных блоков внутри учебного курса.

В этих условиях предлагаемое пособие является *прагматической альтернативой изложению курса экономической теории*. Книга базируется на использовании следующих принципов.

1. Учебный *курс излагается в сравнительном ключе*. Основные школы, через призму которых дается теоретический анализ, — *неоклассика и институционализм*. В ряде тем привлечены положения ордолиберализма, неолиберализма. Привлечение внимания читателя к сильным сторонам каждой школы расширяет кругозор, обучает умению видеть проблему многогранно.

2. *Пособие выполнено в новой, структурированной форме*. В основе лежит блочный принцип подачи материала, который нацелен

на то, чтобы каждая глава воспринималась как нечто цельное. Одним из свойств структурированности — строгая логическая линия внутри всего курса, каждой главы, каждого параграфа.

3. Теория излагается с опорой на *анализ реальных проблем* как мировой, так и российской экономики. Практический обзор сопровождается в ряде глав новейшей мировой и отечественной статистикой.

4. Материал пособия изложен по такой системе, которая нацелена на *обучение* не только нормативным теоретическим положениям, но и *аналитическому мышлению*.

5. В условиях информационной перегрузки необходимо находить средства такой подачи материала, которая позволит экономить силы читателя, поможет ему легче усваивать информацию. Именно эта целевая установка привела к тому, что *значительная часть текста предлагается в форме емких графических образов*. Это активизирует резервы зрительной памяти читателя. Кроме того, *изложение* удается вести более *компактно*, не превращая текст в бесконечное количество страниц.

Пособие наиболее эффективно *для интенсивного изучения курса* экономической теории в рамках бакалавриата. Его особенности (логичность, емкость текста, изложение мыслей, а не догм, легкий стиль изложения, наглядность) дают возможность быстро усваивать и запоминать предлагаемый материал.

В.М. Соколинский,
д-р экон. наук, проф.

Раздел I

ВВЕДЕНИЕ

В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Тема 1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

И ПУТИ ЕЕ ЭВОЛЮЦИИ

- 1.1. Экономическая теория: предмет изучения и его эволюция*
- 1.2. Взаимодействие концепций в экономической теории: единение и противостояние*
- 1.3. Институционализм и кейнсианство как ведущие альтернативные школы*
- 1.4. Методы научного исследования и изложения*
- 1.5. Теоретические школы и учебные курсы: сходство и различие*

Экономические условия постоянно меняются, и каждое поколение по-своему представляет себе свои собственные проблемы.

Альфред Маршалл

1.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ:

ПРЕДМЕТ ИЗУЧЕНИЯ И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ

В сфере познаний человеческого общества одним из важных звеньев является **экономическая наука**. В наиболее общем, методологическом плане ее задачи схожи с целями любой другой науки:

- 1) систематизация элементов познания действительности;
- 2) определение причинно-следственных и функциональных зависимостей между данными элементами;
- 3) выявление закономерностей, законов и тенденций в экономической реальности; разработка системы рекомендаций для экономического поведения индивидуума, фирмы и государства.

Экономическая наука изучает широкий круг проблем, событий и явлений. В ходе исторического развития в рамках экономической

науки сложилась определенная специализация отдельных направлений исследования. Сформировалась совокупность экономических дисциплин, между которыми установилась своего рода иерархическая соподчиненность. Общеизвестно, что «заглавную», или «лидирующую», роль в этой совокупности выполняет экономическая теория. В данной науке ярко выражены обобщающие, исходные установки, необходимые для микро- и макроэкономического анализа. Большая часть конкретных экономических наук базируется на постулатах, изложенных в курсе экономической теории.

Первые элементы *экономической науки*, имевшие форму отдельных высказываний, философских умозаключений по поводу хозяйствования, стали известны в период IX—V вв. до н.э. в Древнем Китае, Индии, Риме и Греции. Появление же *экономической теории* как сложившейся, зрелой науки относят к XVIII в., связывая этот факт с возникновением «классического» направления в исследованиях, обозначенных в первую очередь работами английских экономистов.

Возникновение каждой экономической науки, дисциплины связано с тем, что данное направление исследований выбирает в экономической действительности определенную область, *некий «пучок проблем»*, фокусируя на нем свое внимание. Данный «пучок» получает *статус предмета научного направления*.

История развития науки показывает: предмет каждой научной дисциплины постепенно меняется, эволюционирует. Это связано с постепенным накоплением, расширением объема знаний, с различиями в позициях экономистов. Степень изменений может варьироваться от незначительных отличий до радикальных перемен.

Историческая иллюстрация того, как трансформировался предмет экономической науки, а начиная с XVIII в. — экономической теории, приведена в виде схемы (схема 1.1).

Отраженные в схеме 1.1 исторические аспекты свидетельствуют: предмет рассматриваемой науки осуществил за длительный период заметную модификацию. Более того, содержательные компоненты могут меняться и на современном этапе. Эпицентр внимания исследовательских проектов трансформируется практически каждое десятилетие. Например, в 1960—1970-х гг. большое внимание уделялось проблемам развивающихся стран, межстрановому компаративному анализу положения в развитых странах. Возникновение кризиса долгов, проблемы инфляции и безработицы усилили интерес исследователей к этим проблемам в 1980-е гг. В следующем десятилетии на первый план выдвинулись аспекты экономики ресурсов, образования, организации экономической жизни в городах.

Схема 1.1

ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДМЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	
Представители экономических школ и направлений	Предмет (или сопряженные с ним понятия и категории)
<p>Экономическая мысль периода античного рабства <i>Ксенофонт</i>, древнегреческий философ (430–350 гг. до н.э.). Автор понятия «экономика» (от греческого словосочетания «ойкос» — дом, хозяйство, «номос» — правило, закон); <i>Аристотель</i>, древнегреческий философ (384–322 гг. до н.э.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Домашнее хозяйство ■ Способы его увеличения ■ Умение его разумного использования <p>Разделение хозяйственной сферы на два направления:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ экономика (позитивно оцениваемая деятельность людей в земледелии, ремесле и мелкой торговле); ■ хрематистика (негативно оцениваемая деятельность людей в сфере крупных торговых сделок с целью спекуляции и ростовщичества)
<p>Средневековая экономическая мысль в западноевропейских странах (IV–XIV вв.) Итальянский монах <i>Фома Аквинский</i> (1225–1274)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Религиозно-этический подход к экономическим проблемам и категориям (богатство, обмен, «справедливые цены», деньги, торговая прибыль и ростовщический процент) ■ Крупная торговля, ссудные операции осуждались как явления грешные
<p>Меркантилизм — экономическое течение периода зарождения рыночных экономических отношений (XIV–XVIII вв.). <i>Томас Мэн</i> (1571–1641), член Совета директоров Ост-Индской торговой компании, автор книги «Богатство Англии — во внешней торговле»; <i>А. Монкретьен</i> (Франция), автор книги «Трактат политической экономии» (1616 г.). Ввел в научный оборот термин «политическая экономия» и новое название науки, остававшееся безальтернативным вплоть до начала XX в.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Государственное хозяйство, координирующее и регулирующее хозяйственную жизнь (прежде всего в области торговли) ■ Протекционистская экономическая политика, нацеленная на усиление роли торгового капитала в экономике ■ Деньги в форме капитала как источник богатства
<p>Школа физиократов (XVIII в.) <i>Франсуа Кенэ</i> (Франция, 1694–1774), автор экономической таблицы. Ввел в научный оборот табличное (наглядное) изображение взаимосвя-</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Происхождение богатства, закономерности его роста и распределения ■ Анализ экономики на основе естественного (т.е. близкого принципам природной системы) порядка

Продолжение

Представители экономических школ и направлений	Предмет (или сопряженные с ним понятия и категории)
<p>зей продуктовых потоков в обществе. Предпринял первую попытку макроанализа; <i>А. Тюрго</i> (Франция, 1727–1781), генеральный контролер финансов, реформатор. Стремился к либерализации экономики страны</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Труд земледельца как единственный источник всякого богатства ■ Кругооборот в хозяйственной жизни
<p>Классическая политическая экономия (XVIII–XIX вв.) <i>Адам Смит</i> (Англия, 1723–1790), «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). Смит ввел понятия нормативной и позитивной экономической теории; <i>Давид Рикардо</i> (Англия, 1772–1823), «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817); <i>Жан Батист Сэй</i> (Франция, 1767–1832). Один из авторов трехфакторной концепции; <i>Джон Стюарт Милль</i> (Англия, 1806–1873), «Основы политической экономии» (1848). Синтезатор идей классической школы</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Наука о происхождении богатства и его распределении между трудящимися, землевладельцами и капиталистами ■ Политическая экономия – наука об экономических законах (Дж. Милль) ■ Проблема экономического развития общества и повышение его благосостояния ■ Приоритетное исследование проблем сферы производства ■ Понятия «экономический человек» и «невидимая рука рынка» ■ Теория разделения труда ■ Теория стоимости товара ■ Теория производительного труда ■ Теория денег ■ Теория доходов ■ Теория капитала ■ Теория воспроизводства
<p>Историческая школа (XIX в.) <i>Фридрих Лист</i> (Германия, 1789–1846), «Национальная система политической экономии» (1841); <i>Вильгельм Рошер</i> (1817–1894); <i>Бруно Гильдебрант</i> (1812–1878); <i>Карл Книс</i> (1821–1898); <i>Густав Шмоллер</i> (1838–1917); <i>Адольф Вагнер</i> (1835–1917); <i>Карл Бюхер</i> (1847–1930)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Наука о развитии производительных сил с учетом социально-экономических особенностей каждой страны ■ Отрицание ортодоксальной, «космополитической» теории А. Смита – Д. Рикардо. Универсальная и схоластическая концепция классиков непригодна для практического использования. Дельная экономическая система должна опираться на достоверные исторические факты. «Бунт против формализма» (оценка «историков» американским экономистом Б. Селигменом) ■ Разработка теории производительных сил

Продолжение

Представители экономических школ и направлений	Предмет (или сопряженные с ним понятия и категории)
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Концепция стадийного экономического развития ■ Положение об активной экономической политике государства (первые основы теории экономической политики) ■ «Экономическое воспитание нации важнее непосредственного производства материальных ценностей» (Лист)
<p>Марксизм как теоретическая школа (XIX в.) <i>Карл Маркс</i> (Германия, 1818–1883), «Капитал» (1867); <i>Фридрих Энгельс</i> (Германия, 1820–1895), «Анти-Дюринг» (1878); <i>Роза Люксембург</i> (Германия, 1871–1919), «Накопление капитала» (1913); <i>В.И. Ленин</i> (Россия, СССР, 1870–1924), «Империализм как новейший этап капитализма» (1917); <i>Н.И. Бухарин</i> (Россия, СССР, 1888–1938), «Мировое хозяйство и империализм» (1918), «Политическая экономия рантье» (1919), «Экономика переходного периода» (1920)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Предметом политэкономии являются производственные (т.е. экономические) отношения, складывающиеся между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ ■ Данные отношения проявляются как система объективных экономических законов. Их изучение — задача политической экономии ■ Приоритетное исследование проблем сферы производства
<p>Австрийская школа (субъективно-психологическое направление маржинализма, XIX в.) <i>Карл Менгер</i> (Австрия, 1840–1921), «Основы учения о народном хозяйстве» (1871); <i>Фридрих фон Визер</i> (1851–1926); <i>Ойген фон Бём-Баверк</i> (1851–1914)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Теория стоимости, или ценности (ценность как выражение предельной полезности) ■ Теория ожидания ■ Приоритетной в экономике является не сфера производства, а сфера потребления
<p>Неоклассическое направление экономической мысли как второй этап «маржинальной революции» (XIX–XX вв.) <i>Альфред Маршалл</i> (Англия, 1842–1924), основоположник неоклассической экономической теории, лидер «кембриджской школы» маржинализма. «Принципы экономикс» (1890).</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Наука об изучении принципов, в соответствии с которыми происходит оптимальное размещение редких ресурсов для удовлетворения потребностей ■ Теория стоимости и ценообразования на рынке. «Цена равновесия» в точке пересечения спроса и предложения

Окончание

Представители экономических школ и направлений	Предмет (или сопряженные с ним понятия и категории)
<p>По инициативе Маршалла с 1902 г. введено новое изложение экономической теории под названием «экономикс». Тем самым было вытеснено построение курса по учебникам политической экономии «классической школы» Дж.С. Милля; <i>Джон Бейтс Кларк</i> (США, 1847–1938), основатель «американской школы» маржинализма; <i>Вильфредо Парето</i> (Италия, 1848–1923). Представитель «лозаннской школы» маржинализма. «Курс политической экономии» (1898), «Учение политэкономии» (1906)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Концепция эластичности спроса Учение о статике и динамике ■ Макроэкономическое равновесие ■ Разложение всего дохода общества на различные виды дохода (зароботная плата, процент и прибыль) ■ Общественная максимальная полезность. «Оптимум Парето» ■ Приоритетное исследование проблем сферы обращения, а не производства (изучение экономики потребления)
<p>Теории социального контроля общества над экономикой. Институциональное направление экономической мысли (XX в.) Институционализм — это в определенном смысле альтернатива неоклассическому направлению экономической теории. <i>Торстейн Веблен</i> (США, 1857–1929). «Теория праздного класса» (1899); <i>Джон Р. Коммонс</i> (США, 1862–1945); <i>Уэсли К. Митчелл</i> (США, 1874–1948)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Институты (как первичный элемент движущей силы общества в экономике и вне ее) ■ Предметом анализа являются как экономические, так и неэкономические проблемы социально-экономического развития ■ Государственное вмешательство в экономику
<p>Кейнсианство (XX в.) <i>Джон М. Кейнс</i> (Англия, 1883–1946), основатель макроэкономического направления в экономической теории. «Общая теория занятости, процента и денег» (1936)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Анализ экономики в состоянии депрессии ■ Замена принципа ограниченных ресурсов условием недоиспользования мощностей и безработицей в условиях депрессии ■ Экономическая политика государства
<p>Монетаризм (XX в.) <i>Милтон Фридмен</i> (США, 1912 г. р.), «Количественная теория денег»; <i>Ирвинг Фишер</i> (США, 1867–1947) «Покупательная сила денег: ее определение и отношение к кредиту, проценту и кризису»</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Законы движения денежной массы, являющиеся «первоосновой экономического развития» ■ Деньги как экономическая субстанция, «играющая, определяющую роль в колебательном движении экономики» ■ Взаимосвязи между объемом денежной массы и объемом производства

Обобщая исторический процесс эволюции того «узла проблем», на изучение которого нацелена экономическая теория, следует отметить: само философское понятие «предмет» сложилось далеко не сразу. Оно возникло лишь на определенном этапе развития той или иной науки. Как отмечает в своей известной работе английский экономист Лайонел Роббинс (1898—1984): «Из самой природы науки вытекает, что определить ее предмет невозможно до тех пор, пока она не достигла определенной стадии развития. Единный предмет науки можно определить лишь тогда, когда обнаруживается единство тех проблем, которые она в состоянии решить...»¹.

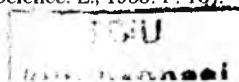
Однако и на стадии зрелости науки определение ее предмета — далеко не столь простое дело. Для того чтобы изложить наши представления о природе и значении экономической науки, пишет Л. Роббинс, необходимо определить границы ее предмета, т.е. сформулировать рабочее определение этой отрасли знания. К сожалению, задача эта не так проста, как кажется на первый взгляд. Усилия экономистов за последние полтора столетия породили систему общих положений, правильность которых может поставить под сомнение только невежда или упрямец. Но единой точки зрения относительно сущности предмета не существует.

Подводя итог данным рассуждениям, отметим, что в настоящее время господствует то неоклассическое понимание природы экономической науки, которое выражено в определении Л. Роббинс: «Экономика — это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное их использование»².

Став предметом изучения рассматриваемой науки, экономическое поведение людей проявляется на всех стадиях: производство, распределение, обмен и потребление. Однако интересен еще один исторический эволюционный момент. Мировой кризис 1929—1933 гг. (так называемая Великая депрессия) дал толчок к переориентации с товарно-производственной концепции на сбытовую. Это обусловлено тем, что в экономической реальности эпицентр проблем сместился с одной

¹ *Robbins L. The Subject-Matter of Economics // Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. L., 1935.* На русский язык данная работа, известная во многих странах мира, была переведена лишь спустя 58 лет. См.: *Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. Теория и история экономических и социальных институтов и систем. Зима 93. М., 1993. С. 10—23.*

² Цит. по: *Коуз Р. Фирма, рынок и право : пер. с англ. М. : Дело ЛТД, 1993. С. 4 (Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. L., 1935. P. 16).*



фазы на другую: задачи производства предпринимательский сектор научился решать достаточно эффективно. Более трудными — вследствие постоянно растущей конкуренции — оказались проблемы реализации создаваемого продукта. Именно это обстоятельство и предопределило то, что неоклассика преимущественное внимание нацеливает сегодня не на стадию производства, а на последующие стадии (прежде всего — распределения и обмена).

Обозначим еще одну характерную черту современной ориентации экономической теории. Данная наука тяготеет к **прагматическому принципу**: исследование должно проводиться главным образом в отношении тех явлений, которые связаны с острыми, трудно решаемыми проблемами экономики. Успешно реализуемые аспекты хозяйственной жизни практически не создают стимулов для научных поисков.

1.2. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОНЦЕПЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ЕДИНЕНИЕ И ПРОТИВОСТОЯНИЕ

Развитие экономической теории — достаточно сложный творческий процесс. В нем отражаются, по сути, два аспекта: познание обществом окружающего мира, с одной стороны, и стремление творческой личности (автора той или иной теории) к самореализации, к «творческой экспансии» — с другой.

В свою очередь «поведение» ученого проявляется также в различных вариантах. Наиболее типичный путь — формирование исследователем исходной концепции. Выбранный вариант может найти отклик у ряда последователей. Чаще всего таким образом и возникает научная школа. Дальнейшее углубление исходной концепции проводится на основе подключения к анализу все более широкого спектра факторов. Именно так складывалась доминирующая сегодня в мировой экономической науке неоклассическая экономическая теория.

Параллельно данному подходу (который условно можно назвать «гонка за лидером») реализуется и другой вариант. Ученых может увлекать не только желание идти по уже намеченному пути. Некоторые стремятся взглянуть на исследуемую проблему совершенно иначе, под другим ракурсом, желают найти альтернативу ставшему уже привычным подходу! К этому тяготеют обычно экономисты, склонные к междисциплинарным аспектам экономического анализа. Естественно, что различия в подходах определяются не только психологическим фактором, но и прежде всего объективными условиями.

В целом же можно признать: наличие двух исследовательских путей вполне оправданно. Они дополняют друг друга. Иногда, правда,

с «оговорками», но в целом достаточно удачно. При этом огромную роль играют те авторы, которые умеют находить и обосновывать в своих трудах синтез различных теоретических школ.

Занимающая сегодня наиболее сильные позиции неоклассическая школа сложилась, как известно, на базе развития концепций английской классической политической экономии — А. Смита, Д. Рикардо, Т. Мальтуса и Дж.С. Милля в XVIII и первой половине XIX в. Преобладающая масса работ, вышедших в свет в последующие 150–200 лет, представляют собой развитие этой «основной линии», так называемого мейнстрима.

Однако интересно отметить, что уже начиная с первой половины XIX в. ряд исследователей стремились найти принципиально иные пути экономического анализа (а порой и произвести научную революцию). История свидетельствует **о нескольких вариантах альтернативных научных подходов.**

Первое «сопротивление» классической теории было оказано **немецкой исторической школой.** Своим принципом она считала решение научной задачи: исследование закономерностей экономики на примере развития конкретной страны. Представители данной школы избегали оперирования абстрактными схемами. Довел лозунг: «Каждая страна идет своим путем!» Предпочтение отдавалось изучению реальных специфических проблем, решение которых зависит от культурных традиций, исторических особенностей, «духа народа». В качестве исследовательского инструмента активнейшим образом привлекалась статистика.

Атаку на классическую теорию осуществила и **школа маржинализма.** В данном случае объектом спора была не общая стратегия (что изучать: единые закономерности или же специфику конкретной экономики). Внимание сосредоточилось на толковании категории ценности товара. Представители маржиналистской школы исходили из того, что данная ценность создается не в процессе производства благ, а лишь на стадии их реализации.

На принципиально иной ракурс исследования (по сравнению с классической политэкономией) нацелена также **марксистская школа.** Изучение сторон рыночного хозяйства (с исходной задачей его совершенствования) было заменено познанием закономерностей движения всей социально-экономической системы. В теоретической концепции был заложен при этом параметр не экономического эффекта, а, напротив, параметр социального дисбаланса в распределении создаваемого продукта.

1.3. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И КЕЙНСИАНСТВО КАК ВЕДУЩИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ШКОЛЫ

Сложный для человечества период между двумя мировыми войнами подтолкнул к активным поискам в сфере экономической теории. Катаклизмы произошедшего во многих странах кризиса 1929–1933 гг. обусловили кейнсианскую революцию в Англии (работа Дж. Кейнса вышла, как мы знаем, в 1936 г.). В этот же период в США стал формироваться институционализм — течение, ставящее своей задачей поиск новых методов экономической саморегуляции общества.

Основоположителем институционализма принято считать американского экономиста Т. Веблена (1857–1929). Благодаря своей работе «Теория праздного класса» (1899) Веблен стал первым автором, который рассмотрел такое общественно-экономическое явление, как совокупность сложившихся в стране норм, привычек и мотивов поведения людей. Исследование распространилось преимущественно на обеспеченные слои общества. Будучи критически настроенным по отношению ко многим аспектам общественной жизни, типичным для американского общества начала XX в., Веблен рассмотрел такие явления, как денежное соперничество, демонстративное поведение, показная праздность.

Уже само название работы, а также выбранный объект исследования показывают читателю идею автора о необходимости перемен в институциональной форме жизнедеятельности общества. Таким образом, первая работа, заложившая начало институционализму, была написана не в русле углубления теоретических основ рыночного механизма, а наоборот — в ракурсе критической оценки некоторых итогов его работы.

Первым американским экономистом, вынесшим понятие «институционализм» в название своей работы, был Дж. Коммонс. В 1934 году он выпустил книгу «Институциональная экономическая теория». В ней он оперирует такими понятиями, как «действующие правила ведения дел», «управление трансакциями». Данная работа, как отмечают исследователи, всегда воспринималась с немалой долей критики. По словам, например, известного специалиста в области истории экономической мысли — английского профессора Марка Блауга, работа Коммонса будит мысль, однако написана весьма туманно и адекватно ее оценивать удавалось лишь немногим читателям.

К когорте институционалистов первой волны принадлежит и американский экономист У. Митчелл. Его творческое внимание было сосредоточено на исследовании прикладных вопросов экономики. В частности, обстоятельно собирая и исследуя статистические данные,

Митчелл обосновал ряд институциональных параметров циклического развития экономики.

Уже данная краткая информация показывает заметные различия институционалистов в объекте анализа. Действительно, представители данной научной школы объединяет не столько предмет изучения, сколько метод анализа. Основное внимание было направлено не на разработку «чистой» теории, а на изучение тенденций социально-экономического развития, выработку рекомендаций, которые могут быть использованы индивидуумами, институциональными организациями, всем обществом.

Отстаивая свою отличающуюся от неоклассики линию, институционалисты опираются на ряд доводов. Прежде всего отмечается отход от типичной для неоклассической теории излишней схематизации, определенной оторванности от реальности. Современные авторы работ по неoinституционализму отмечают следующую мысль: неоклассика и неoinституционализм изучают разные миры. В первом случае речь идет об изучении нормативного мира. В нем не существует так называемого экономического трения (отсутствуют трансакционные издержки). Все опирается на предполагаемую рациональность в поведении всех субъектов экономики. Во втором случае исследованию подлежит реальный мир. Он несет тяжесть трансакционных издержек. Далеко не все случаи экономического поведения субъектов рациональны.

В качестве примера укажем на трактовку вопроса о природе цены. Согласно мнению институционалистов, цены не определяются условиями свободной конкуренции (которой давно уже в реальности не существует). Выдвигается иной тезис: цены в значительной степени зависят от системы власти (государства или олигополий). В итоге ценовой показатель перестал быть постоянно изменчивой величиной, как об этом говорится в работах неоклассиков. Налицо парадокс: при всей динамичности спроса, издержек и конъюнктуры цены приобрели достаточно консервативный характер.

В рамках институционализма сомнению подвергается и односторонняя трактовка неоклассической концепции экономического человека, предполагающей строгий рационализм экономического поведения. Фактически же поведение людей определяется не только экономическими мотивами, но и эмоциями, не только разумом, но и чувствами. **Рациональность в достаточной степени перемешана с иррациональностью.**

Оппозиционную настроенность институционализм демонстрирует и трактовкой своей функциональной роли. Если в рамках мейнстрима преобладает так называемое **позитивное направление** (цель науки —

не выработка готовых рецептов для правительства, а подготовка аналитических обобщений, т.е. информации для размышления), то для институционализма характерен иной подход. Эта школа склоняется к *нормативному*, т.е. рекомендательному, варианту. Данная нацеленность распространяется на разные субъекты и явления, в частности на экономическую политику государства, на характер общественного сознания.

Наконец, обращает на себя внимание еще одна критическая позиция институциональной школы. Сторонники этого направления считают, что задача экономической теории не должна быть узкой и ограничиваться рамками проблем хозяйственного механизма. Экономике следует анализировать в более широком ракурсе. Предметом исследования экономической науки должны стать власть и политика. Необходимо заботиться о развитии всего общества, совершенствовать всю картину его социально-экономического развития.

Обобщая целевые задачи институционализма, можно признать, что данная научная школа поставила задачу вновь повернуть основной поток экономической теории из русла «экономикс» (куда оно было направлено работами А. Маршалла на рубеже XIX—XX вв.) в лоно «политической экономии». В своем акценте на значимость параметров общего развития экономики институционализм проявляет сходство и с марксизмом. Отличие же в том, что изначальное отношение к рыночному пути у двух школ совершенно разное.

Интересно также сделать еще одно сравнение, сопоставив институционализм с кейнсианством. Каждое из научных течений имеет свою специфику, но исходные целевые задачи были близки. Оба направления возникли в поисках новых — по сравнению с возможностями неоклассики — решений макроэкономических проблем.

В этом научном соперничестве кейнсианство проявило себя в более выигрышном свете. Хотя оба направления были ориентированы на активизацию экономической роли государства, именно кейнсианство смогло предложить более четкие и конкретные методы решения задач правительствам многих стран. Если институционализм призывал государство к более четкому контролю над формированием в обществе институциональной структуры, системы порядка, то кейнсианство предлагало совокупность конкретных финансовых мер.

Одной из причин более удачного (по сравнению с институционализмом) исторического пути кейнсианства в период с 1940-х до начала 1970-х гг. явился психологический аспект формирования самой концепции.

Кейнсианство было создано изначально одной и притом, безусловно, уникальной личностью, человеком, наделенным государственными полномочиями и владевшим богатым опытом макроэкономического анализа. Институционализм же родился как течение, изложенное в работах нескольких авторов. Каждый из них работал «в своем ключе». Их объединяла общность исследовательского подхода. К тому же они представляли собой ученых, не обладавших полномочиями «государственных мужей». В итоге институционализм как возникшее в США новое течение не стал в должной степени единым теоретическим направлением. Говоря образно, «коллективный ум» (как это обычно и бывает) не смог создать единую и стройную экономическую концепцию.

Обстоятельства сложились так, что институционализм в своем развитии не сумел проявить столь же единую линию, как это было характерно для кейнсианства. Смена периодов активизации интереса к институционализму, череда различных подходов к пониманию термина «институт» привели к тому, что появилось основание говорить о наличии двух вариантов институционализма: традиционного (или старого) и нового (или неинституционализма).

Отметим сначала некоторые детали традиционного варианта. Данное течение экономической мысли выдвигает на первый план (в отличие от классического направления) не процессы производства и обращения, а систему экономической организации и управления, социальные, исторические аспекты. По мнению представителей данной школы, экономика являет собой игровое поле. Итоговый эффект «игры» определяется существующими на этом поле параметрами, или «институтами». Корректируя их, можно воздействовать на поведение «игроков» (которые сами по себе самостоятельно принимают свои экономические решения). Степень совершенства разработанных обществом правил игры обуславливает уровень процветания индивида, фирмы и общества.

Ориентация на систему определенных правил поведения выявляет схожесть институционализма с немецкой школой неолиберализма (в том числе *ордолиберализма*¹), представленной в работах М. Вебера, В. Зомбарта и В. Ойкена. Свое современное воплощение эта школа получила в концепции *социального рыночного хозяйства*, существующей в ФРГ как основная линия развития страны в течение второй половины XX в.

Согласно данной теоретической модели, экономика должна быть либеральной. Но ответственность за ее социальные компоненты в немалой степени лежит на плечах государства. Соотношение этих аспектов удачно выражено в известном стилистическом обороте немецких

¹ Название происходит от немецкого слова «Ordnung» (порядок).

экономистов: «конкуренция — насколько возможно, государство — насколько необходимо». Главная задача правительства состоит не в прямом участии в рыночных процессах, а в создании «рамочных условий» для субъектов экономики. Немецкий вариант обозначения **«рамочных условий»** (или **«условий порядка»**) весьма четок: он включает точно сформулированные законодательные положения, наличие созданной с помощью государства экономической, социальной и производственной инфраструктуры.

В работах же институционалистов категория **«условия игры»** носит (по сравнению с понятием «рамочные условия») более расплывчатый характер. Само понятие «институт» (с помощью которого происходит влияние на экономическое поведение субъектов) включает слишком много разнородных объектов.

Эти различия характеризуют естественные расхождения между позициями экономистов разных стран. Тем не менее совокупность общих черт позволяет относить немецкий либерализм к институционализму (если последний термин использовать в широком смысле слова).

Институциональная школа развивается в виде определенных волн. Прерывистость характерна, видимо, для любой «дополнительной» линии исследования. В качестве аналога можно назвать ситуацию с развитием экономической психологии.

Возникнув в межвоенный период, институционализм пережил в последующем заметный спад. Однако к концу XX в. интерес к институциональным исследованиям снова начал возрастать. Серия значительных работ стала появляться уже в 1970-х гг. Последние три десятилетия — этап рождения целого блока новых произведений, который условно можно назвать обобщающим термином «неоинституционализм». В рамках данной совокупности работ интересно выделить наиболее важные из них, что позволит отметить принципиально новые теоретические подходы.

Формально неоинституционализм мало сопряжен с традиционными институциональными концепциями. Однако, по сути дела, он представляет собой синтез некоторых идей традиционного институционализма и неоклассических теорий.

К данному теоретическому направлению относят прежде всего **теорию прав собственности** (Р. Коуз, А. Алчиан, Д. Демсец, Р. Познер), **теорию общественного выбора** (К. Эрору, Дж. Бьюкенен, Г. Таллон, М. Олсон), **транзакционную теорию организаций** (О. Уильямсон), **институционально-эволюционную теорию** (Д. Норт), **теорию агентов** (Т. Стиглиц).

Уже само название теоретических построений показывает широту анализа, разнообразие методических вариантов современного подхода. Не случайно в научном мире сложилось мнение: новый институционализм и неоклассика являются магистральными течениями современной экономической мысли¹.

Резюмируя разговор о вариантах развития экономической теории, представим это в схематической форме (схема 1.2).

Схема 1.2

ВАРИАНТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	
Гонка за лидером Дальнейшая разработка выдвинутой концепции за счет включения в анализ новых элементов	Классика Неоклассика (мейнстрим)
Альтернативный вариант Разработка принципиально иного подхода к анализу	Немецкая историческая школа Школа маржинализма Марксистская школа Кейнсианство Ордолиберализм Концепция социального рыночного хозяйства Институционализм Неоинституционализм

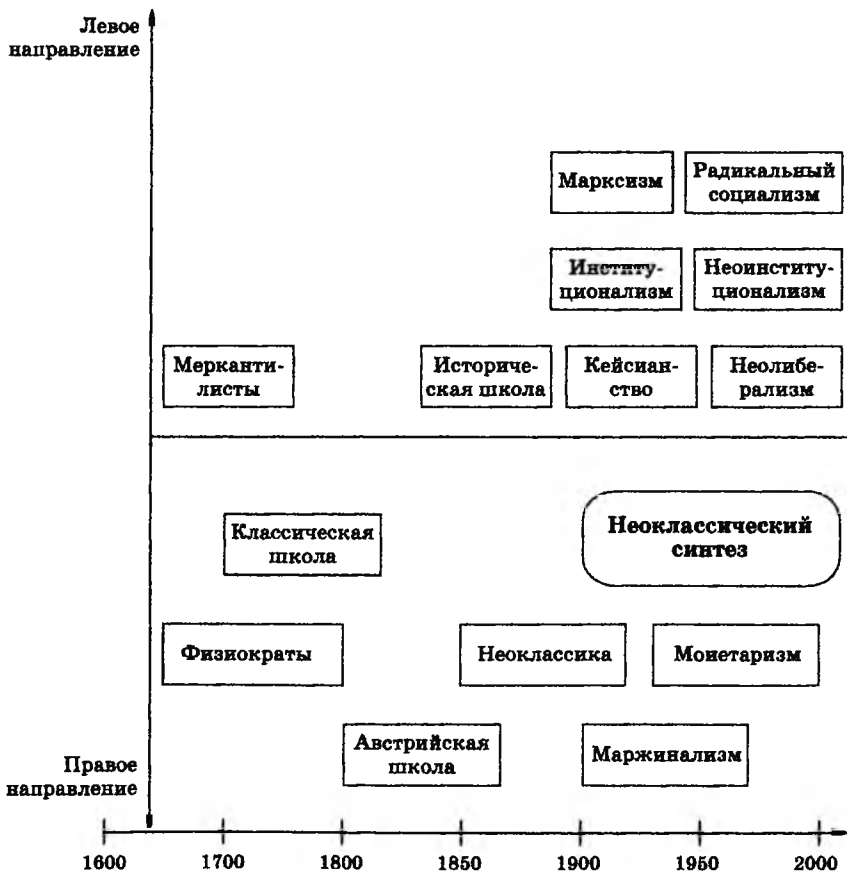
Резюмируя процесс «расщепления» экономической теории на ряд играющих относительно самостоятельную роль научных школ, отметим, что **принципиальные отходы от руслу классической теории имеют свои сильные и слабые стороны**. Позитив заключается в том, что научные споры обогащают классический (т.е. ведущий) вариант анализа, давая ему возможность впитывать в себя новые взгляды. К этому побуждает понимание растущей сложности экономической жизни. Слабость же видна в прерывистом развитии альтернативных течений. Они переживают как пики своего развития, так и заметные спады.

Графический образ исторического развития большинства направлений экономической теории (как лидирующих, так и альтернативных вариантов) можно представить следующим образом (схема 1.3).

¹ Школа институционализма выделена в данной теме более подробно в связи с тем, что основное содержание последующих тем учебного пособия отражает ставшие уже традиционными постулаты неоклассики.

Схема 1.3

ПРОЦЕСС ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ И ШКОЛ



1.4. МЕТОДЫ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ И ИЗЛОЖЕНИЯ

Совокупность методов рассмотрим в структурированной форме (схемы 1.4, 1.5).

Схема 1.4

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	
Метод	Содержание
Дедукция	<i>Движение от общего к частному:</i> <ul style="list-style-type: none"> ■ от итоговых теоретических положений – к частным аспектам теории; ■ теоретических обобщений – к реальным фактам (приводимым в порядке иллюстрации и подтверждения теоретических выводов).
Индукция	<i>Движение от частного к обобщению:</i> <ul style="list-style-type: none"> ■ построение теоретической концепции на основе использования более частных теоретических элементов; ■ построение теории на основе анализа конкретных фактов
Логический	Построение экономических умозаключений на основе последовательного, обоснованного рассуждения. Использование законов логики.
Эмпирический	Построение экономических умозаключений на основе сбора и систематизации совокупности наблюдений за конкретными фактами
Анализ	Расчленение сложного явления (комплексной проблемы) на ряд более частных составляющих элементов. Автономное рассмотрение этих элементов.
Синтез	Соединение результатов анализа отдельных частей рассматриваемого явления в единое целое, в комплексное понятие
Метод научной абстракции	Исключение из экономического анализа не относящихся к делу экономических и внеэкономических фактов
Факторный анализ	Исследование экономического явления путем рассмотрения поочередного воздействия на него все большего количества влияющих обстоятельств (т.е. факторов)

Окончание

Название метода	Содержание метода
Метод экономико-математического моделирования	Формализованное описание различных экономических явлений с помощью математического аппарата. Цель метода: <ul style="list-style-type: none"> ■ придать экономическим рассуждениям четкость и однозначность трактовки; ■ обеспечить использование количественных параметров в ходе анализа экономики; ■ создать модели, с помощью которых можно априори исследовать экономическую реальность
Статистический метод	Опора в исследовании на обобщение статистической информации
Компаративный анализ (компаративистика)	Метод, построенный на использовании сравнения, нахождения аналогий между различными экономическими данными, понятиями, явлениями
Допущение «при прочих равных условиях»	Метод, согласно которому все факторы, за исключением анализируемых, условно принимаются за обстоятельства, не влияющие на рассматриваемое явление

Схема 1.5

МЕТОДЫ НАУЧНОГО ИЗЛОЖЕНИЯ	
	Нормативный метод (или нормативная экономическая теория)
	Изложение строится в стиле того, что «должно быть», а не в стиле того, что «есть». Например, утверждение, выраженное фразой: «Люди, имеющие большой доход, должны платить больший подоходный налог, чем те люди, которые имеют низкий доход», является нормативным. Данный метод подачи материала отражает субъективные ценностные суждения людей о том, что хорошо и что плохо, и опираются на этические понятия, такие как «справедливость», а не на строгие экономические обоснования. Реальные экономические эффекты налогообложения, при котором богатые несут более тяжкое бремя налогов, чем бедные, является предметом изучения позитивной экономической теории
	<i>Преимущественная сфера использования:</i> политическая экономия

Окончание

Позитивный, познавательный метод (или позитивная экономическая теория)	
	Изложение о том, что «есть» в экономике, а не о том, что «должно быть». Например, утверждение, что «уменьшение налогов ведет к увеличению расходов населения на потребление», может быть подтверждено или опровергнуто на практике при изучении влияния налогообложения на расходы. Позитивная экономическая теория стремится отразить отношения между экономическими переменными, измерить эти соотношения, найти их количественные характеристики. Она ставит также перед собой цель — осуществление предсказания о том, что может происходить в экономических процессах, когда изменяется та или иная переменная. Позитивную экономическую теорию нередко принято называть областью «чистой теории»
	<i>Преимущественная сфера использования:</i> экономикс

Нормативный и позитивный методы (см. схему 1.5) характеризуют, таким образом, два варианта изложения результатов анализа: в стиле **«долженствования»** (подготовка рекомендаций для осуществления экономической политики фирмы, государства) или в стиле **«научной нейтральности»** (проведение абстрактного анализа экономической реальности). Характеристика данного разграничения впервые была предложена А. Смитом.

Помимо данной альтернативы в современной экономической теории существует и другое «соперничество» научных инструментов — использование каузального и функционального методов при рассмотрении зависимостей между экономическими явлениями (схема 1.6).

Схема 1.6

МЕТОДЫ НАУЧНОГО ИЗЛОЖЕНИЯ	
Каузальный метод	
	Нахождение и обозначение четко определенных причинно-следственных зависимостей между экономическими явлениями или обстоятельствами. Экономическая теория, развиваясь вплоть до начала XX в. в форме классической политической экономии, ориентировалась на использование этого метода. <i>Пример:</i> изложение зависимости между ходом технического прогресса, углублением разделения труда, ростом его производительности и в итоге повышением объемов производимого ВВП
	<i>Преимущественная сфера использования:</i> политическая экономия

Окончание

Функциональный метод	
	<p>Нахождение и обозначение определенных взаимозависимостей между экономическими явлениями или обстоятельствами. Объекты исследования могут менять свой статус причины или следствия. Введение функционального метода было связано с маржинальной революцией на рубеже XIX–XX вв. и активным внедрением математического аппарата исследования.</p> <p><i>Пример:</i> изложение функциональной, взаимной зависимости между процессами инфляции и безработицы (график «кривой Филлипса»)</p> <p><i>Преимущественная сфера использования:</i> экономикс</p>

Рассматривая оба метода, можно отметить, что каждый из них имеет свои плюсы и минусы (схема 1.7).

Схема 1.7

ХАРАКТЕРИСТИКА КАУЗАЛЬНОГО И ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МЕТОДОВ		
Метод	Достоинства	Недостатки
Каузальный	<p>Логическая последовательность смысловых блоков (понятий, категорий). Анализ явлений с качественной стороны</p>	<p>Необходимость нахождения исходного звена. Сложность количественного измерения зависимостей между явлениями</p>
Функциональный	<p>Возможность отражения взаимного влияния экономических явлений. Возможность количественных измерений</p>	<p>Ограниченность математических моделей определенным количеством факторов</p>

1.5. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ШКОЛЫ И УЧЕБНЫЕ КУРСЫ: СХОДСТВО И РАЗЛИЧИЕ

Теоретическая наука и учебный курс – явления близкие, однако между ними существует и немало различий, прежде всего целевых. Задача науки – привнести в мир специалистов элементы новизны в познании определенного явления. Большую роль при этом играет метод научной полемики между представителями различных направлений. Дискуссионные обсуждения, анализ спорных вопросов, характеристика до сих пор непознанных «белых пятен» – все это элементы науки.

Учебный курс имеет другую методическую задачу. Она состоит в том, чтобы наиболее ясно, четко и логически стройно обеспечить постижение человеком нового блока знаний. До достижения опреде-

ленного уровня знаний не является целесообразным изложение объемных дискуссионных аспектов и размышлений. Традиционный стиль изложения — нормативный. Психологически он легче и эффективнее воспринимается обучаемой личностью.

Интересен вопрос: что имеет более широкий подход: понятие теории или понятие учебного курса? Очевидно, что учебный курс может считаться в определенном смысле более широким понятием. Наука состоит из совокупности школ и направлений. Учебный же курс призван давать информацию обо всей широте полученных на данный момент знаний. Методом умелой комбинации учебные пособия нередко отражают те теории, авторы которых могут находиться в оппозиции друг к другу.

Учебный курс по экономической теории — это по сути умелое и компромиссное обобщение целого ряда теоретических концепций, выстроенных в должной логической иерархии. При этом следует учесть, что логическую линию в экономическом тексте можно строить по-разному, что и объясняет наличие не только различных научных школ, но и вариантов учебного курса по экономической теории (схема 1.8).

Схема 1.8

СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ СОВРЕМЕННОГО ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»	
I. НАПРАВЛЕНИЕ НАУКИ	<i>Современные экономические школы</i>
	Неоклассика
	Неоинституционализм
	Монетаризм
	Неолиберализм
II. УЧЕБНЫЙ КУРС	<i>Варианты учебного курса</i>
	Экономикс
	Политическая экономия
	Учение о народном хозяйстве

Предлагая вниманию читателя данную классификационную схему, следует отметить содержащийся в ней элемент условности (без чего не может обойтись ни одна научная классификация). Например, термины «экономикс» и «политическая экономия» порой используются и для обозначения научных направлений. Однако четкость градации необходима для выработки более структурированного представления о той или иной совокупности экономических процессов и явлений.

Рассмотрев общую структуру понятия «экономическая теория», целесообразно более подробно обратиться к категории «учебный курс» (схема 1.9).

Схема 1.9

СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ВАРИАНТОВ УЧЕБНОГО КУРСА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ		
ЭКОНОМИКС Имеет широкое распространение в большинстве стран мира (наиболее активно – в англоязычных странах: economics)	Микро-экономика	Раздел курса экономической теории, в котором анализируется поведение отдельных экономических субъектов (домашних хозяйств, фирм)
	Макро-экономика	Раздел общей экономической теории, в котором рассматриваются проблемы функционирования народного хозяйства как целого. Оно анализируется как система взаимосвязанных рынков и секторов. Исследуется роль государства как субъекта экономики
ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ В определенном объеме курс получил распространение во Франции и России. Под рубрикой «Политическая экономия» публикуются многие научные работы институционалистов США	Особенности трактовки в различных странах <i>Во Франции</i> Курс (<i>economie politique</i>) нацелен на изложение проблем, связанных в значительной мере с характеристикой создания и распределения национального дохода, системы ценообразования. Материал часто рассматривается не в узко прикладном, формализованно излагаемом стиле, а в широком, проблемно излагаемом ключе	
	<i>В России</i> В ряде учебников курс излагается в форме сочетания отдельных положений марксистской политической экономии и неоклассики. Из арсенала марксистской науки используются категории и положения, связанные с понятиями «воспроизводство», «цены», «издержки», «прибыль». Вне использования остались такие понятия, как «эксплуатация труда», «система экономических законов», «система противоречий капитализма», «неизбежная смена капитализма социализмом»	
УЧЕНИЕ О НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ Данный курс преподается в университетах Германии	<i>В Германии</i> Ключевой сферой учения о народном хозяйстве (<i>Volkswirtschaftslehre</i>) является экономическая теория. В широком понимании данный курс охватывает также теорию экономической политики, финансовую теорию и экономическую историю. Вспомогательными научными инструментами выступают статистика и эконометрика.	

Окончание

	Особенностью курса является четкая, структурированная форма подачи материала. Преобладающим методом является дедукция, а не индукция. В изложении зависимостей между явлениями широко используется не только функциональный (что в первую очередь характерно для мейнстрима), но и каузальный метод
--	---

Представленное в схеме 1.9 направление курса «Политическая экономия» отражает ту теоретическую линию, которая существенно отличается от классической политической экономии XVIII–XIX вв. Сфера ее анализа — преимущественно уже не производство, а обращение. Среди методических приемов активным образом используется в настоящее время математическое моделирование (в чем проявляется сходство с неоклассической школой в рамках курса «Экономикс»). Однако в отличие от последней **современная школа политической экономии не ограничивает свой анализ проблемами, в конечном счете сводимыми к вопросу о наибольшем экономическом эффекте.** В сфере ее интересов — изучение проблем распределения факторных доходов (как основы макроэкономического равновесия), глобализации, окружающей среды, богатства и бедности в современном мире, аспектов воздействия на экономику социально-политических событий.

Как пишет немецкий экономист П. Козловски, «политическая экономия представляет собой соединение политической философии и экономической науки. Она является экономической теорией политических институтов и политических предпосылок той области культуры, которая называется народным хозяйством»¹.

* * *

В качестве итогового аспекта данной темы рассмотрим соотношение двух понятий: «экономическая теория» и «экономическая практика». В этом симбиозе проявляется несколько пластов взаимодействия (схема 1.10).

¹ Козловски П. Принципы этической экономии : пер. с нем. СПб. : Экономическая школа, 1999. С. 8; Структурное разнообразие рассматриваемого термина наиболее фундаментально отражено в «Энциклопедии политической экономии», вышедшей в 1998 г. под редакцией известного австралийского экономиста, профессора Технологического университета в г. Перте Ф.А. О'Хары. В данной работе обозначаются **следующие школы политической экономии: институциональная, марксистская, посткейнсианская, социальная, феминистская** (См.: Encyclopedia of Political Economy / Ed. by A. O'Hara. London ; New York : Routledge, 1998).

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Научные школы	Каузальный и функциональный
Классика и неоклассика	методы
Институционализм и неoinституционализм	Дедукция и индукция
Основное течение	Логический и эмпирический методы
Эволюция предмета исследования	Анализ и синтез
Направление науки и учебный курс	Факторный анализ
Позитивная и нормативная экономические теории	Экономическая теория и экономическая политика

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Изложите позицию английского экономиста Л. Роббинс относительно предмета экономической теории. Как называется книга этого автора, в которой ставится вопрос о предмете?
2. Экономика представляет собой поле взаимодействия миллионов субъектов. Научный анализ позволяет абстрагироваться от частных и вводить обобщенные категории, на базе которых реализуется принцип систематизации. В экономической теории, например, принято анализировать процесс взаимодействия четырех субъектов (агентов). Распространенная в современном мире позиция о равенстве предполагает и равенство прав каждого из субъектов экономики. В связи с этим попробуйте ответить на вопрос: современная экономическая теория отражает в равной степени интересы домашних хозяйств, фирм и государства или же она демонстрирует определенные «предпочтения»?¹
3. Что представляет собой гипотеза? Чем она отличается от научной теории? На чем строится гипотеза? Существует ли методологическая связь между гипотезой и теоретической конструкцией? Развита ли метод гипотез в экономической науке (в частности, в сфере экономической теории)? Можете ли вы привести конкретный пример использования гипотезы в экономическом исследовании какого-либо автора?
4. Какой метод экономического анализа (индукция или дедукция) в более активной степени используется в работах экономистов англо-американского экономического пространства, континентальной Европы (например, Германии, Франции), России?
5. В современной мировой литературе высказана позиция: в западной цивилизации можно выделить два направления. Одно называется англо-американским, другое — рейнским, относящимся к странам континента.

¹ Данная постановка вопроса может стать основой одного из направлений экономических исследований. К сожалению, неоклассика обходит этот аспект стороной. Он не находится в русле принятых изысканий.

- нентальной Европы. Почему, на ваш взгляд, существует основание для такого разграничения? Каковы параметры, по которым такое разделение возможно провести? В чем эти различия проявляются применительно к экономической теории и учебному курсу по данной науке?
6. Французский экономист Раймон Барр в своем учебнике «Политическая экономия» пишет: «Кем-то удачно было сказано, что экономическая теория — это „ящик с инструментами“. Она не дает готовых выводов, а является методом, способом, позволяющим делать из фактов правильные выводы». Какое начало проявляется здесь больше: нормативное или позитивное? Какие «за» и «против» в отношении данной позиции вы могли бы привести?
 7. Английский экономист Дж. Кейнс в своей знаменитой работе приводит следующую мысль: «Экономическая теория... является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею, приходиться к правильным заключениям». Что, по вашему мнению, дало основание для такого вывода и какие элементы в экономической теории придают ей методологическую направленность?
 8. Между понятиями «экономическая теория» и «экономическая практика» существуют многоаспектные связи. Как вы считаете, зависит ли сложность этих связей от уровня цивилизационного развития страны? Есть ли влияние на эти взаимоотношения степени развития в стране рыночной системы? Где позитивная связь между двумя понятиями проявляется очевиднее: в США или в России? А как обстоит дело с негативной взаимосвязью при сравнительной характеристике этих же стран?

Тема 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС И ЕГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

- 2.1. *Объективные условия и противоречия экономического развития*
- 2.2. *Процесс создания благ*
- 2.3. *Экономические субъекты (агенты)*
- 2.4. *Типы и модели экономических систем*
- 2.5. *Объективные условия и противоречия экономического развития*

2.1. ОБЪЕКТИВНЫЕ УСЛОВИЯ И ПРОТИВОРЕЧИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Любая экономическая деятельность направлена в конечном счете на удовлетворение потребностей человека. В связи с этим характер, формы проявления, целевые ориентиры хозяйственного механизма во многом предопределяются системой человеческих потребностей. В широком смысле в человеческом обществе складывается своего рода **баланс между двумя системами: потребностями и производством.**

Обе системы динамичны, находятся **в постоянном состоянии эволюции.** Вместе с тем скорость перемен различна. Сфера производства благ изначально имеет более динамичные показатели, чем сфера потребления. Данное обстоятельство предопределено психологическими факторами. Человеческое общество, как известно, не является однородным в стиле своего поведения. В самом широком смысле оно делится на два слоя: лидеров и ведомых. Слой предпринимателей, осуществляющих процесс создания благ, выступает всегда как наиболее революционный социальный слой. Предприниматели — лидеры. Помимо чисто психологического фактора сказываются и законы рынка, к числу которых следует отнести **стремление к пространственной экспансии.**

Перемены в системе потребления происходят также достаточно быстро. Уместно сравнить, например, характер потребления продуктов питания, закупаемых на российском потребительском рынке в 1970—1980-х гг., с современными возможностями. За последнее десятилетие во всем мире произошли существенные сдвиги в характере потребления. Однако, как отмечают социально-психологические науки, рядовому потребителю свойствен консерватизм. Он также предопределен глубинными психологическими основами: консерватизм сохраняет энергию, оберегает представителей живого мира от излишнего риска.

Система потребностей и система производства оказывают взаимное воздействие друг на друга. Но сила данного влияния не является равной. Более высокий потенциал — на стороне сферы производства. Данное соотношение — продукт исторического развития. Опережающее влияние сферы производства сложилось лишь на стадии появления слоя предпринимателей (эпоха индустриального развития). В более ранний период потребности предопределяли варианты производства, тон задавали именно они.

Вопрос о том, *в какой степени* общественное производство должно удовлетворять потребности человека, имеет широкий философский и проблематичный характер. Данный вопрос пока приходится оставлять в стороне.

Рассмотрев общее взаимодействие, разумно обратиться к анализу отдельных элементов, в частности, к понятию «потребности».

Потребность есть чувство недостатка, которое человек стремится устранить с помощью потребления благ.

В теории сложилось несколько классификаций видов потребностей (схема 2.1).

Схема 2.1

ПОТРЕБНОСТИ (классификация видов)	
Критерий: степень неотложности потребностей	
Экзистентные (первичные)	Необходимые для существования человека: питание, одежда, жилье — все то, что необходимо для первичных условий существования человека
Люксовые (вторичные)	Потребность в культуре, в предметах роскоши: чтение, искусство, путешествия, развлечения, предметы украшения — все то, что делает жизнь человека более приятной
Критерий: степень охвата	
Индивидуальные	Возникают у каждого отдельного человека и удовлетворяются на основе индивидуально принятого решения (предметы личного ухода, бытовая техника, личный транспорт, отчасти врачебная помощь)
Коллективные	Потребности, которые могут быть удовлетворены лишь в рамках определенного коллектива, социальной группы или всей нации (общественная безопасность, социальное обеспечение, все другие объекты инфраструктуры)

Окончание

Критерий: степень осознанного понимания потребностей	
Осознанные (явные)	Потребности, по отношению к которым у человека уже сложились ясное понимание, позиция
Неосознанные (скрытые)	Зарождающиеся в процессе экономического развития общества потребности, которые человек еще реально не осознал. Эти потребности стремятся «разбудить» представители сферы производства
Критерий: возможность приобретения благ	
Платежеспособные потребности	
Неплатежеспособные потребности	
Критерий: эволюция потребностей в зависимости от факта их удовлетворения (пирамида Маслоу, психологическая классификация)	
1. Основные физиологические	
2. Безопасность	
3. Социальные (любовь, принадлежность к семье, уважение)	
4. Потребности в самооценке (статус)	
5. Потребности в саморазвитии и самореализации	

Обратимся теперь к понятию «блага».

Блага есть все то, что служит удовлетворению человеческих потребностей.

Понятие «благо» также многоаспектно. Варианты классификации существуют и в данном случае (схема 2.2).

Схема 2.2

БЛАГА (классификация видов)	
Критерий: участие человека в производстве благ	
Экономические	Характерные черты: <ul style="list-style-type: none"> ■ необходимость затрат на производство; ■ наличие рыночной цены; ■ ограниченное количество
Неэкономические (свободные)	Характерные черты: <ul style="list-style-type: none"> ■ отсутствие затрат на производство; ■ отсутствие рыночной цены; ■ практически неограниченное количество

Окончание

Критерий: субстанция благ		
Материальные	вещная форма благ	Характерные особенности: производство и потребление происходят одновременно
Нематериальные	услуги	Характерные особенности: <ul style="list-style-type: none"> ■ производство и потребление происходят одновременно; ■ услуги не могут быть приобретены в собственность; ■ услуги не подлежат хранению
Критерий: создаются самой рыночной системой или государством		
Частные	Создаются рыночной системой и предоставляются только тем, кто за них заплатил	
Общественные	Предоставляются государством всем гражданам (система внутренней и внешней безопасности, правовой порядок, социальные блага)	
Критерий: характер использования		
Потребительские (прямые)	Блага текущего потребления	
Производственные (косвенные)	Производственные ресурсы (оборудование, здания, земля, профессиональные навыки и квалификация)	
Критерий: характер соотносимости друг с другом		
Комплиментарные блага	Блага, которые могут дополнять друг друга в процессе потребления	
Субституты	Блага, которые являются заменяемыми (альтернативными) по отношению друг к другу	
Критерий: длительность потребления		
Краткосрочного потребления	Срок службы не превышает одного года	
Долгосрочного потребления	Срок службы превышает один год	

Человеческие потребности имеют тенденцию к неограниченному росту. Это связано в первую очередь с быстрым приростом населения земного шара. Растут также потребности и каждого отдельного человека¹.

¹ Вопрос о том, насколько они безграничны для отдельного человека, достаточно спорный.

Имеющиеся в природе естественные **ресурсы** (т.е. те естественные блага, которые могут удовлетворить определенные потребности человека) **всегда ограничены**. В связи с этим противоречие между стремящимися к безграничности потребностями и относительно ограниченными ресурсами создает **необходимость экономической деятельности**.

Те блага, которые используются в процессе изготовления других благ, приобретают обозначение «экономические ресурсы». В теории они получили также название «**факторы производства**». К ним следует отнести:

- природные ресурсы (земля, климатические условия);
- капитал (физический, человеческий);
- труд;
- предприимчивость (предпринимательские способности).

В связи с тем, что все экономические ресурсы (факторы производства) тоже ограничены, хозяйственная деятельность всегда сопряжена с процессом выбора альтернативных вариантов их использования.

Проблема такого выбора является одним из важных вопросов экономической теории, который формулируется как «**определение способов эффективного использования ограниченных ресурсов**».

Эффективность использования экономических ресурсов во многом связана с фактом их возможного многоцелевого применения. Данный подход обусловил появление такого понятия, как «альтернативные издержки».

В качестве **альтернативных издержек** выступает ценность тех вариантов использования экономических ресурсов, от которых пришлось отказаться. Другими словами, **это издержки упущенных возможностей** при выборе оптимального использования ресурсов. Альтернативными издержками соизмеряют полезность использования ресурсов для определенной цели с платой за возможность такого выбора.

Теоретически данную проблему принято рассматривать с помощью графика, который называется «кривая производственных возможностей» (рис. 2.1).

Кривая производственных возможностей — модель, демонстрирующая возможность (или невозможность) производства двух альтернативных благ при полном (или неполном) использовании имеющихся ресурсов.

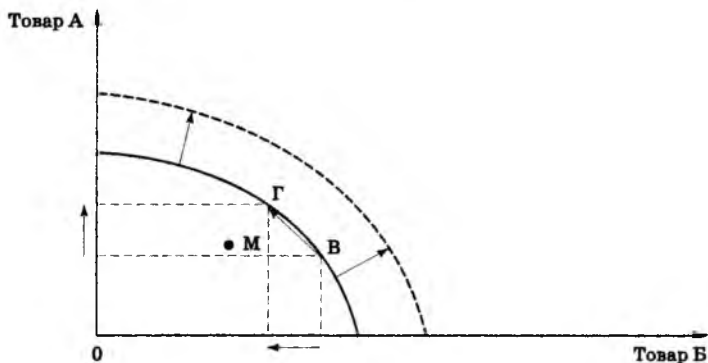


Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей

Графический образ рассматриваемой проблемы выражает следующие аспекты.

1. Множество точек на самой кривой показывает возможный технологический выбор, переключение ресурсов с производства товара А на производство товара Б.

2. Социально-экономический выбор общества определяется только одной точкой и зависит от экономических, политических, исторических и других условий.

3. Полностью загруженная экономика при увеличении выпуска одного товара должна сокращать производство другого. Движение из точки В в точку Г (см. рис. 2.1).

4. Общество не всегда находится на границе своих производственных возможностей, а чаще внутри, в точке М. Это связано с недогрузкой мощностей, безработицей, неэффективным регулированием и прочими причинами. Находясь внутри границ производственных возможностей, общество может увеличивать производство одного продукта, не уменьшая производство другого.

5. Экономический рост связан с увеличением экономического потенциала и выражается смещением кривой производственных возможностей вправо. На рисунке 2.1 это показано пунктирной линией.

2.2. ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ БЛАГ

Экономическая деятельность человека представляет собой постоянно продолжающийся процесс создания благ. Исторически данное явление прошло значительный путь своей эволюции. На цивилизации

онном этапе оно приобрело институционально организованную **форму производства**.

Анализ постоянно повторяющегося процесса производства побудил экономистов классической школы ввести в научный оборот термин «воспроизводство». Постепенно сложился вывод о том, что в данном непрерывном экономическом процессе разумно выделять несколько этапов (или фаз):

- 1) производство;
- 2) распределение;
- 3) обмен;
- 4) потребление.

Классическая школа делает также вывод о том, что следует выделять разные типы воспроизводства:

- простое;
- расширенное;
- суженное¹.

Особенностью подхода классической школы является то, что приоритет отдается стадии производства, остальные же стадии рассматриваются как производные.

В современной экономической науке акценты изменились. Главной целью экономического процесса неоклассическая теория называет удовлетворение потребностей людей (т.е. в эпицентр внимания передвинулась стадия потребления). Все остальные этапы производственного цикла рассматриваются как средство достижения этой цели.

В целом понятие этапности в анализе процесса производства отошло в прошлое. Стадия непосредственного производства представлена в рамках современного подхода **теорией фирмы**, фаза распределения — **теорией рынков факторов производства**, стадия потребления — **теорией потребительского поведения**. В связи со значительными переменами в системе экономического анализа стартовым элементом в нем выступает теория потребительского поведения.

Во второй половине XX в. в классификационных подходах появился новый вариант. В экономической деятельности общества экономисты стали выделять особый блок, названный **теневой экономикой**.

¹ В рамках современных школ (неоклассики и институционализма) понятие «воспроизводство» вышло из научного оборота. В современных условиях термин «производство» приобрел более широкий смысл. Ушли в историю и такие термины, как «стадия», «фаза».

Формально хозяйственная практика подразделилась (в теоретическом ее осмыслении) на два уровня: *легитимный и нелегитимный*.

Факторами, побудившими к такому теоретическому подходу, являются:

- постепенное нарастание масштабов несанкционируемых видов экономической деятельности во всех странах;
- все более активное распространение институционального подхода к анализу экономической жизни (когда исследованию подвергаются не только аспекты рыночных трансакций), но и правовые, моральные параметры экономической деятельности.

В рамках теневой экономики современная наука обозначает внутреннюю структуру данного явления (схема 2.3).

Схема 2.3

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: основные формы проявления			
Тип	Мотивация	Разновидность	Ущерб
Вынужденная нелегальная экономика	Выживание	«Серая» экономика малого и среднего бизнеса. Неформальная экономика самозанятости и домашнего хозяйства	Определенный ущерб, частично компенсируемый некоторыми положительными аспектами
Криминальная экономика	Личное обогащение	Традиционный криминальный бизнес. Преступная экономическая деятельность госчиновников и олигархов	Значительный материальный и морально-нравственный ущерб

Источник: составлено по: Попов Ю.В., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства. М.: Дело ; Экономика, 2005. С. 40.

Завершая краткую характеристику понятия «теневая экономика», отметим одну деталь. Масштабы нелегитимной деятельности достигли в разных странах от 15 до 40% ВВП. Однако в рамках лидирующей сегодня школы экономической теории — неоклассики (и построенных на ее основе учебниках) эта проблема обходится стороной. Аспекты совершенной конкуренции, путей достижения равновесия на всех рынках продолжают оставаться ведущими направлениями учебного материала.

2.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СУБЪЕКТЫ (АГЕНТЫ)

В экономической деятельности участвует несколько субъектов (или агентов, как это принято обозначать в школе институционализма¹). Каждый субъект выполняет в обществе свою функцию («несет свой чемодан»). В этом прослеживается некое разделение труда. Одновременно все субъекты теснейшим образом взаимодействуют между собой. Сложилась система постоянных связей и взаимозависимостей. Она включает как хозяйственные, так и правовые, психологические аспекты. Эффект работы хозяйственного механизма страны во многом определяется сработанностью «команды субъектов», функциональной ответственностью каждого из них, правовой легитимностью системы взаимных связей.

В современной теории принято выделять *четыре субъекта (агента) экономики*: 1) домашние хозяйства (или индивиды); 2) фирмы; 3) государство; 4) заграница. Данная классификация содержит, естественно, элемент условности. Однако ее наличие делает возможным экономический анализ.

Каждый экономический субъект (агент) обладает своими *интересами*. В концентрированном выражении, в конкретно направленной форме эти интересы становятся четко обозначенными *целями*. Для их реализации субъекты (агенты) используют определенный *инструментарий* (схема 2.4).

При анализе субъектов (агентов) экономики принято учитывать *ряд принципиальных аспектов*:

- отличительной чертой субъектов рыночной системы является наличие *возможности принимать* и реализовывать самостоятельные экономические *решения*;
- *собственность* на факторы производства принадлежит домашним хозяйствам;
- согласно изначальной установке неоклассической школы, данные решения осуществляются исходя из *рациональности*;
- оппонирующая неоклассике школа институционализма развивает теорию далее и предлагает исходить из того, что поведение

¹ Термин «агент» активно используется в современной теории в связи с тем, что по своему стилистическому смыслу он более четко показывает взаимозависимость участвующих сторон в экономическом процессе (прежде всего в деловых сделках). Понятие «субъект» стилистически более нейтрально; прямой связи с хозяйственным взаимодействием оно не выражает. Однако в русском языке слово «агент» пока еще ассоциируется больше со сферой разведки, чем с областью коммерции. Осевшее в памяти миллионов россиян название фильма «Агент 007» — яркий тому пример.

субъектов экономики далеко *не всегда является рациональным*. Это обуславливает необходимость учета экономической теорией аспекта неопределенности.

Схема 2.4

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СУБЪЕКТЫ (АГЕНТЫ)		
Структура субъектов, их интересы и цели	Домашние хозяйства	Те субъекты, которые осуществляют операции, связанные с ведением домашнего хозяйства (преимущественно потребление). Все ресурсы принадлежат домашним хозяйствам. Сфера интересов — максимизация полезности благ, приобретаемых на доходы. Цели представляют собой конкретизированные задачи каждой конкретной семьи, отдельных личностей (цели имеют более индивидуальный и дифференцированный характер по сравнению с интересами)
	Фирмы	Самостоятельные хозяйственные единицы, осуществляющие производственную деятельность и инвестирование. Сфера интересов — максимизация прибыли, использование ее не на личное потребление, а на расширение деятельности (т.е. на экспансию и укрепление экономической власти). Цели (т.е. конкретные задачи) фирмы зависят от ее отраслевой специализации, текущих финансовых возможностей, состояния конъюнктуры
	Государство	Субъект (орган, институт), который обеспечивает создание общественных благ, перераспределение части ресурсов. Сфера интересов — координация взаимодействия всех субъектов национальной экономики. Цели: совокупность конкретных задач в области занятости, цен, экономического роста, внешнеэкономического равновесия, охраны окружающей среды, социальной сбалансированности в обществе
Средства достижения целей (инструментарий)	Домашние хозяйства	Участие в трудовом процессе (как наемный работник, как работодатель) с целью получения необходимых для жизнедеятельности финансовых, материальных ресурсов. Формирование индивидуальной стратегии в области своего обучения, своей карьеры. Выполнение функций потребителя на рынке. Выполнение функций участия в политических выборах (косвенное влияние на экономическую политику)

Окончание

	Фирмы	Форма реализации целей фирмы — разработка стратегии рыночного поведения . Стратегия представляет собой комплекс взаимосвязанных мер в области менеджмента и маркетинга
	Государство	Выработка механизма реализации экономической политики . Это предполагает проведение системы мер по координации как различных проектов, планов, так и самих инструментов, с помощью которых планы могут исполняться наиболее разумным способом

В завершение отметим элемент **специфики**, присущий системе субъектов в условиях трансформируемой экономики. Обратимся к такому аспекту, как собственность на факторы производства.

В условиях современной России экономические субъекты находятся еще в стадии вызревания, поэтому естественно, что не все их функции получили должное развитие. Более конкретные причины определенной «незрелости» таковы.

Российские **домашние хозяйства** во многом имеют **нерыночный**, натуральный **характер**. Велика доля работ на себя (приусадебное и дачное хозяйства, самостоятельные услуги на дому и т.п.).

Наиболее **активно** российские домашние хозяйства выступают как **поставщики факторов «труд» и «предпринимательская способность»**. Всплеск предпринимательской активности в России во многом создал фундамент рыночной среды в экономике. В то же время в качестве поставщика фактора «труд» домашние хозяйства пока не имеют возможности проявлять высокую территориальную и отраслевую мобильность.

Помимо экономических агентов принято выделять также **неэкономические субъекты**. Рассмотрим эти понятия (схема 2.5).

Схема 2.5

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ АГЕНТЫ: сравнительная характеристика		
Виды агентов	Характеристика	Примеры
Экономические (рыночные)	Процесс удовлетворения потребностей этих агентов происходит путем рыночных операций. Используемые в обмене блага носят товарный характер	Фирмы представляет собой агентов, у которых экономическая субстанция (прагматичность целей, чистоган) проявляется наиболее ярко. Менее однозначно эта характеристика реализуется у <i>домашних хозяйств и государства</i>

Окончание

Виды агентов	Характеристика	Примеры
Неэкономические (нерыночные)	Процесс удовлетворения потребностей участвующих в обмене субъектов происходит за счет нерыночного взаимодействия. Используется система социально обусловленного или властно-принудительного обмена благами	Некоммерческие организации (внебюджетные фонды, ассоциации, взаимные общества, кооперативы, иные неприбыльные негосударственные организации). Как показывает опыт, такие организации выполняют цели социального распределения, кооперации населения более эффективно, чем государство

2.4. ТИПЫ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Экономическая жизнь общества может протекать в различных институциональных формах. Если подойти к классификации данных форм *с исторической точки зрения*, то укажем на предложенную в 60-х гг. XX в. градацию этапов (и типов) человеческого общества:

- традиционное;
- индустриальное;
- постиндустриальное;
- информационное.

Классификация форм деятельности *с экономической точки зрения* сопряжена с ответом на ряд вопросов, сформулированных в риторической манере неоклассиками. Каждое общество, отмечают они, стоит перед проблемой выбора решения следующих вопросов.

Что производить? Общество не может произвести все желаемые товары и услуги в неограниченном количестве. Необходимо решать проблему распределения ограниченных ресурсов между необходимыми товарами. Увеличение производства любого товара возможно при сокращении производства другого. Например, наращивание военной продукции возможно при сокращении гражданской.

Как производить необходимые продукты? Один и тот же продукт может быть произведен путем разной комбинации ресурсов. Новые технологии являются берегающими по отношению к труду, сырью, энергии и т.д. Общество стоит перед выбором не только технологии, но и наиболее оптимальных организационно-правовых форм производства.

Для кого производится продукт? Проблема распределения общественного продукта является одной из самых главных. От способа решения этой проблемы зависят экономическая динамичность системы и социальная стабильность.

Различные экономические системы по-разному решают эти проблемы. Способ решения является критерием для выделения *четырёх типов экономических систем*¹ (схема 2.6).

Схема 2.6

ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ (позиция неоклассической школы)	
Традиционная экономическая система	<i>Критерий классификации</i> – способ решения трех главных проблем: Что производить? Как производить? Для кого производить?
Централизованно-управляемая экономическая система	
Рыночная экономическая система	
Смешанная экономическая система	

Традиционная экономическая система характеризуется тем, что экономическое поведение людей и решение всех вопросов общества осуществляются на основе инстинктов выживания, на обычаях и традициях. Примерами такой экономической системы могут служить общества людей в первобытнообщинный период, когда не было еще таких общественных образований, как государство. В современных условиях элементы традиционной системы прослеживаются в странах с сильными религиозными (в частности, с мусульманскими) традициями. Аналогичное относится и к племенам амазонских индейцев, австралийских аборигенов, африканцев.

Что производить, как, какова роль индивида в производстве – все это определяется освященными временем обычаями, которые передаются из поколения в поколение. Для традиционного общества характерен очень медленный экономический прогресс, простое (и часто суженное) воспроизводство. Отдельный индивид жестко подчинен общине, и это касается не только производственных проблем, но и семейных, личных вопросов. Распределение созданного продукта связано с существующим половозрастным разделением труда.

В настоящее время в развивающихся странах можно встретить элементы традиционной экономики. Введение в их жизнь технических и прочих новаций вступает в противоречие с существующими традициями и угрожает стабильности общества. Например, в мусульманских странах вовлечению женщин в общественное производство противоречит традиционное распределение обязанностей в семье и положение женщины в обществе.

¹ В данной классификации ряд авторов используют лексический термин «модель». Однако его целесообразнее употреблять по отношению к национальным вариантам экономических систем.

Централизованно управляемая экономическая система характеризуется тем, что вопросы производства, распределения ресурсов и доходов решаются государством. Эта экономическая система была распространена в древней цивилизации инков и ацтеков, в Восточных деспотиях, в странах социалистического лагеря.

Для государственной централизованной системы характерна жесткая вертикальная иерархия управления, благодаря которой обеспечивается концентрация экономических ресурсов на главной задаче, выдвигаемой государством, например строительство храмов, пирамид, оросительных систем, проведение индустриализации и т.д. Вертикальная иерархия приводит к отсутствию горизонтальных связей и потере эффективности на низовом уровне. Государственный аппарат смещает равновесие в обществе в пользу создания централизованного, политически и экономически мощного государства, независимо от реальной полезности для населения. Атрибутом централизованной экономики является большая армия и высокие расходы на ее содержание. Политическая организация общества тяготеет к деспотии, диктатуре и олигархии.

Рыночная экономическая система основана на частной собственности и решении экономических проблем исходя из личных, частных интересов каждого индивидуального производителя. Индивидуальные решения координируются в условиях рыночной конкуренции. В результате экономическая власть широко рассеяна. Рыночная система способствует эффективному использованию ресурсов и быстрому экономическому росту, но создает дифференциацию общества по доходам.

Смешанная экономическая система начала формироваться уже в начале XX в. Для нее характерно то, что рынок дополняется государственным регулированием. Рынок не в состоянии решать ряд проблем, связанных с созданием общественных благ, социальными вопросами, экономической стабильностью, экологическим равновесием. Решение экономических вопросов на уровне частных производителей осуществляется через рынок. Вопросы общественного характера решаются государством.

В рамках школы ордолиберализма принято использовать классификацию типов систем, включающую лишь два варианта:

- 1) рыночная экономика (со свободой принятия решений);
- 2) централизованно управляемая экономика (с системой жестко предписанных решений, поступающих из центра) (схема 2.7).

Схема 2.7

ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ (позиция ордолиберальной школы)	
Рыночная экономическая система	Критерии, на основе которых проводится различие: <ul style="list-style-type: none"> ■ Тип собственности на средства производства ■ Степень экономической свободы, необходимой для принятия самостоятельных решений ■ Система побуждающих к экономической деятельности мотивов
Централизованно управляемая экономическая система	

Помимо данных вариантов градации экономических систем существуют и более конкретные подходы. Они обращены к национально-обусловленным аспектам развития. Анализ опыта XX в. подтвердил вывод о наличии нескольких, достаточно отличающихся друг от друга **национальных моделей**. Главное различие между ними — в масштабах государственного регулирования (схема 2.8).

Схема 2.8

НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	
<i>Национальные модели</i>	<i>Характерные признаки</i>
Рыночная экономическая система	
Американская	<ul style="list-style-type: none"> ■ Гибкий трудовой и товарный рынки ■ Низкие налоги ■ Острая конкуренция ■ Капитализм акционеров (корпоративная экономика) ■ Высокоразвитый сектор «новой экономики»
Шведская	<ul style="list-style-type: none"> ■ Сравнительно открытые рынки в сочетании с государством всеобщего благоденствия ■ Незначительное расхождение ставок заработной платы ■ Программы поощрения занятости
Немецкая («Социальное рыночное хозяйство»)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Отличная общеобразовательная и профессиональная подготовка ■ Щедрое государство общего благосостояния ■ Незначительное расхождение ставок заработной платы ■ Тесные связи между фирмами и банками, способствующие большим инвестициям

Продолжение

	<i>Национальные модели</i>	<i>Характерные признаки</i>
	Японская Модели Юго-Восточной Азии (Новых индустриальных стран)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Высокая квалификация работников и их преданность интересам фирмы, поощряемые условиями пожизненного найма ■ Высокое качество оказываемых государством услуг (особенно в области образования) ■ Тесные связи между банками и другими фирмами <p><i>Общие черты:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Открытость по отношению к мировой торговле, экспортно-ориентированная стратегия ■ Более высокие нормы накоплений, чем в других развивающихся экономиках <p><i>Различия:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Высокий либерализм экономики в Гонконге ■ Управляемость «жесткой рукой» в Южной Корее ■ Всеобщая коррупция в Индонезии ■ «Морально безупречный» стиль экономики в Сингапуре
Централизованно управляемая экономическая система		
	Модель СССР	<ul style="list-style-type: none"> ■ Преобладающая роль государственной собственности ■ Жесткая система централизованного управления (регулируемая система цен, повсеместное планирование) ■ Низкая эффективность экономики ■ Устойчивое явление дефицитности ■ Структура экономики с гипертрофированным развитием ВПК и крайне низким уровнем развития сферы услуг
	Китайская	<ul style="list-style-type: none"> ■ Высокая адаптивность при сохранении «своего лица» в мировой политике и экономике ■ Либерализм в экономике в сочетании с жесткостью политической власти ■ Опора на богатство природных ресурсов ■ Трудолюбие нации
	Монгольская	<ul style="list-style-type: none"> ■ Высокая адаптивность к экономическим и политическим переменам ■ Низкая степень обеспеченности природными ископаемыми ■ Высокая доля импортируемого иностранного капитала ■ Спокойный ритм реформ ■ Процесс формирования политических партий

Окончание

	<i>Национальные модели</i>	<i>Характерные признаки</i>
	Северокорейская	<ul style="list-style-type: none"> ■ Чрезмерная жесткость экономического и политического управления страной. Тоталитаризм ■ Завышенная доля расходов на военные цели ■ Закрытость экономики ■ Низкая эффективность

Обратимся теперь к особенностям современной российской модели (схема 2.9).

Схема 2.9

РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ	
	<p data-bbox="118 617 366 648">Характерные черты*</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Недостаточная развитость частной собственности (прежде всего на землю) ■ Периодически повторяющееся перераспределение прав собственности ■ Отсутствие автономного от государства гражданского общества ■ Тесная связь политической власти и собственности ■ Слабость личной инициативы при довольно сильных коллективистских настроениях ■ Сравнительно невысокая доля мелкого и среднего предпринимательства ■ Преобладание финансового капитала над промышленным ■ Неравномерность перехода к рыночным отношениям в разных отраслях и в различных регионах ■ Сравнительно высокая криминализация экономической жизни ■ Атмосфера неуважения к закону и недоверия к власти ■ Склонность немалой части населения к государственному патернализму

* См.: Экономика / под ред. А.С. Булатова. М.: БЕК, 1997. С. 28–30.

Характеризуя особенности модели России, необходимо подчеркнуть: позитивов в общей картине пока еще недостаточно. Однако четкое знание слабостей системы дает возможность целенаправленной ее реконструкции. Мировой опыт показывает, что именно поворот экономической теории к анализу пробелов (срывов, отказов) рыночной системы и государства дает возможность правительствам развитых стран более эффективно совершенствовать данные институты.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Потребности	Экономический субъект (агент)
Блага	Экономические и неэкономические агенты
Ограниченность ресурсов	Экономические интересы
Факторы производства	Экономические цели и средства их достижения
Альтернативные издержки (издержки упущенных возможностей)	Теневая экономика
Кривая производственных возможностей	Экономическая система
	Национальная модель

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы причины постоянного повышения человеческих потребностей? Какую иерархию среди этих причин вы могли бы указать?
2. Какова позитивная сторона в факте постоянно растущих потребностей? Имеется ли негативный аспект в данном процессе? Существует ли объективный предел для роста потребностей человеческого общества?
3. В чем заключается элемент условности в процессе выделения в экономической системе основной группы субъектов (агентов)?
4. Дайте характеристику категории «благо». Чем категория «благо» отличается от категории «товар»? Приведите классификационные подходы к понятию «благо» и укажите конкретные примеры каждого классифицируемого варианта.
5. Что представляют собой экономические и неэкономические субъекты (агенты)? В чем их сходство и в чем отличие?
6. У экономических агентов существуют различия по степени проявления их рыночной природы. Как бы вы ответили на вопрос: в ходе современной эволюции происходит сближение или, наоборот, усиление дифференциации по степени проявления рыночных черт у экономических агентов?
7. Каковы аспекты интересов у разных экономических агентов? Интерес каждого агента противоречит интересам других субъектов или эти интересы могут соотноситься друг с другом нейтрально?
8. Чем понятие «интересы» отличается от понятия «цели»?
9. Что охватывает собой понятие «факторы производства»? Когда возникло это понятие? Изменяется ли со временем количественный состав данных факторов?
10. Каково содержание понятия «теневая экономика»? Какие структурные компоненты включает в себя данное понятие?
11. Наличие теневой экономики способствует развитию легитимной экономике или, наоборот, препятствует?
12. Чем можно объяснить тот факт, что в рамках одной экономической системы могут находиться достаточно разные национальные модели? Какие факторы обуславливают специфику национальных моделей?

13. Назовите те обстоятельства, которые придают специфику российской модели.
14. Как вы можете объяснить тот факт, что китайская модель, отставая в развитии политической демократии, существенно опередила российскую модель в успехах экономического развития?
15. Как известно, китайская модель опирается в немалой степени на эффективное использование иностранного капитала. Почему, по вашему мнению, иностранный капитал активно направляется в Китай и в относительно скромных размерах поступает в Россию? Кто является собственником капитала, поступающего из-за рубежа в Китай?
16. Чем, по вашему мнению, отличается понятие «экономическая система» от понятия «цивилизация»?
17. Что представляют собой так называемые переломные точки бифуркации?
18. В книге «Капитализм против капитализма» (СПб., 1999) ее автор М. Альбер проводит анализ двух моделей капитализма: англо-американской и рейнской. По его мнению, рейнская имеет превосходство с силу более высокой экономической и социальной эффективности. Однако подобно тому, как в соответствии с законом Грэхема «плохие деньги вытесняют хорошие», так и англо-американская модель вытесняет рейнскую. Какова ваша позиция относительно данного вопроса?

ОБ ЭКОНОМИКЕ — С ЮМОРОМ

К вопросу о недостаточной степени развитости частной собственности на землю в России — возможные вариации решения¹.



Компромиссная находка экономической политики

¹ Рисунок художника В. Ненасьева.

Схема-резюме

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС И СИСТЕМА ЕГО КАТЕГОРИЙ	
<p>Потребности: подходы к классификации:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ первичные (экзистентные); ■ вторичные (люксовые) 	<p>Ресурсы:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ материальные; ■ финансовые; ■ интеллектуальные, духовные
<ul style="list-style-type: none"> ■ индивидуальные; ■ коллективные 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ осознанные; ■ неосознанные 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ платежеспособные; ■ неплатежеспособные 	
<p>Блага:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ экономические; ■ свободные 	<p>Производственные факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ труд; ■ капитал; ■ земля (климат); ■ предпринимательские способности
<ul style="list-style-type: none"> ■ материальные; ■ нематериальные 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ частные; ■ общественные 	
<p>Сферы экономической деятельности</p> <p><i>Фазы воспроизводства</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Производство ■ Распределение ■ Обмен ■ Потребление <p><i>Отраслевая структура экономики</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Сфера добычи сырья ■ Обрабатывающие отрасли экономики ■ Сфера услуг <p><i>Правовая структура экономики</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Легитимная экономика ■ Нелегитимная экономика (теневая экономика) 	<p>Субъекты (агенты) экономического процесса</p> <p><i>Экономические агенты</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Домашние хозяйства ■ Фирмы ■ Государство ■ Заграница <p><i>Неэкономические агенты</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Внебюджетные фонды ■ Ассоциации ■ Кооперативы ■ Иные неприбыльные негосударственные организации <p>Институциональные модели экономической организации общества</p> <p>Традиционная экономическая система</p> <p>Централизованно управляемая экономическая система</p> <p>Рыночная система</p> <p>Смешанная система (социальное рыночное хозяйство)</p>

Раздел II

МИКРОЭКОНОМИКА

Тема 3

РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА. ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

- 3.1. Рынок как экономическое явление. Функции рынка
- 3.2. Условия формирования рыночной системы
- 3.3. Институциональная структура рыночной экономики
- 3.4. Достоинства и несовершенство рыночного хозяйства
- 3.5. Экономическая неопределенность

Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена.

Роальд Коуз

3.1. РЫНОК КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ. ФУНКЦИИ РЫНКА

Рыночная система представляет собой **сложное, многомерное явление**. Его анализ предполагает учет двух аспектов (схема 3.1).

Схема 3.1

РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ	
Аспекты понятия «рыночная система»	Содержание аспектов
Экономическая реальность	Совокупность экономических связей, принимаемых субъектами решений, форм и методов хозяйствования
Объект научного анализа	Понятие «рынок» как научная категория. Рыночная система , по словам Ф. Хайека, есть спонтанный, или самопроизвольный, хозяйственный порядок. Рынок представляет собой способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на децентрализованном механизме ценовых сигналов

Понимание категории «рынок» прошло определенную эволюцию — от простой трактовки к более сложной (схема 3.2).

Схема 3.2

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ «РЫНОК»	
Первоначальное понимание термина	<i>Рынок — место встречи продавца и покупателя.</i> Такое понимание рынка исходило из ориентации на указание конкретного события, места и времени
Более позднее понимание термина (позиция неоклассиков)	<i>Рынок — способ взаимодействия спроса и предложения благ.</i> Процесс нахождения компромиссного варианта в столкновении интересов двух сторон. Формирование равновесной цены — результат взаимных уступок. Более абстрактное восприятие данной категории как экономического явления
Современное понимание (позиция институционалистов)	<i>Рынок — способ спонтанной координации действий экономических агентов</i>

Принципиальные основы рыночной экономики. Рыночное хозяйство как экономическая система независимо от конкретных форм его проявления реализуется на основе ряда принципиальных черт (схема 3.3).

Схема 3.3

ПРИНЦИПАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	
1	Частная собственность на инвестиционные ресурсы
2	Свобода в принятии экономических решений (свобода предпринимательства)
3	Приоритет личного интереса над общественным (индивидуализм)
4	Наличие свободной конкуренции (как механизма, обеспечивающего равенство прав производителей и потребителей, а также баланс между интересами личности и общества)
5	Опора на механизм саморегуляции (в основе которой лежит система взаимной адаптации субъектов рынка)
6	Социальное неравенство (в рыночной системе выигрывают, как правило, наиболее активные субъекты; не обладающие должным потенциалом остаются в проигрыше)
7	Рыночная направленность деятельности государства (осуществляющая коррекцию рыночных издержек)

Главной, *определяющей чертой* рыночной экономики и фундаментом этой системы является, безусловно, преобладание в ней *частной собственности*. При всей значимости прочих черт все они — в большей или меньшей степени — являются производными от частной собственности.

Собственность представляет собой отношения людей по поводу присвоения материальных благ. Понятие «отношения собственности» включает в себя два аспекта (схема 3.4).

Схема 3.4

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ «СОБСТВЕННОСТЬ»	
Категория «собственность» выражает отношения людей по поводу присвоения материальных благ	
Аспекты категории «собственность»	
■ <i>Субъект-объектные отношения</i> человека с вещью (что он с ней может сделать, а что — нет)	■ <i>Субъект-субъектные отношения</i> , возникающие между собственником и другими людьми (какие права и обязанности собственник имеет по отношению к окружающим)

В 60-е годы XX в. теория собственности получила существенное развитие. Американский экономист, представитель институционального направления Р. Коуз разработал концепцию, названную *«теория прав собственности»*. За данный научный вклад Р. Коуз был удостоен Нобелевской премии. В данной концепции было предложено рассматривать не собственность как таковую, а отдельные, составляющие элементы права собственности. С этой точки зрения собственность не является монолитом, а представляет собой некий *набор (пучок) прав*. Напрашивается ее сравнение с крепко связанным веником, в котором отдельные права исполняют роль прутьев. В пучок прав собственности принято обычно включать 11 элементов (схема 3.5).

Схема 3.5

СОБСТВЕННОСТЬ КАК СОВОКУПНОСТЬ ПРАВОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	
<i>Собственность как набор (пучок) прав</i>	
1	Право владения
2	Право использования
3	Право управления
4	Право на доход
5	Право на продажу, изменение, уничтожение
6	Право на безопасность собственности (защиту от экспроприации)

Окончание

7	Право на завещание и наследование
8	Право на бессрочное обладание благом
9	Запрещение использования, наносящего вред окружающим
10	Право на взыскание (в уплату долга)
11	Право на возврат полномочий собственности (по истечении срока договора об их передаче или при восстановлении нарушенных полномочий)

Важно отметить, что данный список прав содержит пункт, который **указывает на ответственность владельца собственности** (п. 9). В конституциях многих развитых стран прямо обозначается не только право граждан на собственность, но и их ответственность перед обществом. Например, в Конституции ФРГ право на собственность приводится в одной из первых статей, вслед за которой идет другая статья, начинающаяся словами: «**Собственность обязывает!**».

В условиях России, где право на частную собственность начало реализовываться немногим более 12 лет назад, общество еще далеко не в полной мере осознало, что собственность сопровождается не только правом, но и ответственностью.

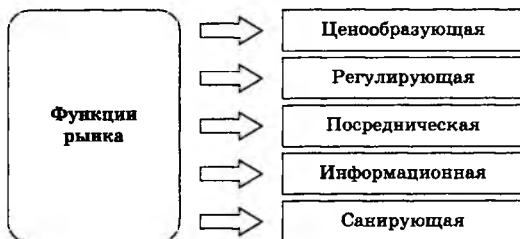
Завершая разговор об основных постулатах рыночной экономики, отметим, что помимо вопроса о собственности, исключительно важную роль играет **свобода в принятии экономических решений**. Обладание частной собственностью обеспечивает экономическую независимость, экономическую свободу субъекта. Это в свою очередь создает основу для свободы в принятии экономических решений.

Важнейшей предпосылкой функционирования рыночной экономики являются и условия **свободной конкуренции**. Это обстоятельство обеспечивает отсутствие явного давления одних социальных групп на другие. Свободу конкуренции, как отмечается в конституциях многих стран, должно оберегать государство.

Понятие «рыночная система» раскрывается не только характеристикой ведущих ее параметров (принципов). Данный аналитический обзор дополняет **анализ ее функций** (схема 3.6).

Ценообразующая функция: взаимодействие на рынке спроса и предложения формирует равновесную цену. Появление цены на рынке — **результат** достижения согласия, **компромисса** у контрагентов рыночной сделки по поводу затрат и полезности обмениваемых благ. Роль цены состоит в том, что она является важнейшим **информационным сигналом**.

Схема 3.6



Регулирующая функция. У каждого участника на рынке есть свой собственный интерес, каждый преследует собственную выгоду. Однако всех участников ведет «невидимая рука» рынка. Она формирует регулирующее начало благодаря втягиванию участников в атмосферу взаимозависимости. В условиях рынка реализуются, казалось бы, парадоксы. По словам А. Смита, каждый предприниматель, думая о своей прибыли, более действенным способом служит интересам общества, чем если бы он сам сознательно стремился служить им. Рынок подарил миру компромисс благодаря своим экономико-психологическим основам.

В современных условиях, когда совершенной конкуренции, как правило, уже не существует, к регулирующей функции рынка добавляется регулирующая роль государства.

Посредническая функция. Все участники рынка разделены между собой:

- по условиям производства;
- территории;
- интересам.

Рынок — средство объединения, связи, контактов участвующих субъектов. **Рынок дает возможность делать выбор.** Он выступает как институт-посредник.

Информационная функция. Важнейшим информационным индикатором является цена. Другими индикаторами выступают индекс цен (т.е. динамика цен), ставка процента, курс валют, аналитические индексы.

Санитирующая функция. Механизм конкуренции дает дорогу более передовому и **выбрасывает слабые звенья**. Тем самым производственная, экономическая система очищается (излечивается) от своих слабых звеньев. Известно, например, что средний «срок жизни» предприятий малого бизнеса — 6–7 лет. Этим сроком завершается

обычно цикл существования каждого мелкого предприятия. Удачливые становятся средними (а впоследствии — крупными), неудачливые — разоряются и покидают экономическое пространство.

Санитрующий механизм рынка нарушают монополии (хотя и не устраняют его полностью).

3.2. УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

Формирование рыночных отношений обусловлено *историческими и причинно-следственными обстоятельствами*.

1. Развитие рыночной системы связано с историческим процессом *разделения труда*. Оно обусловило специализацию труда индивидуумов, групп, социальных слоев, наций. Характер специализации происходил сначала под влиянием природно-географических факторов, позже основную роль стали играть социально-экономические факторы. Специализация явилась причиной обмена продуктами труда между индивидуумами, группами, слоями, нациями.

2. По мере развития общества происходило его *социальное расслоение*. Причиной данного явления стало постепенное накопление капиталов в руках одних социальных групп и относительное обеднение других. Постепенно сформировалась *основа для практики наемного труда*, резко повысившего возможность товарного характера труда. Завершение первоначального накопления дало старт мануфактурному, а затем индустриальному этапу развития общества. Сложившаяся система найма в эпоху промышленного роста обеспечила скачок в развитии рыночной формы экономики.

Помимо исторических и причинно-следственных (каузальных) условий становления рыночной экономики уместно отметить и *психологические причины*. Данный аспект исследуется экономической психологией. Согласно этой науке, рыночная система рассматривается как *стихийно найденная форма самокоррекции человеческого общества*. Основанные на взаимном компромиссе рыночные действия субъектов экономики способствуют трансформации агрессивных инстинктов человеческого общества в систему потребительских мотивов¹.

¹ Более подробно см. об этом в учебном пособии: Соколинский В.М. Психологические основы экономики. М.: ЮНИТИ, 1999. Гл. 2.

3.3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Подход к характеристике рынка с позиции институционализма ориентирует на использование нового ракурса анализа. Появляется возможность рассмотреть новые структурные компоненты данного явления (схема 3.7).

Схема 3.7

РЫНОК КАК ИНСТИТУТ	
Общий подход	
Рынок представляет собой спонтанную координацию, стихийный порядок в экономической системе	
Более конкретный подход	
I. Совокупность правил, норм и традиций экономического поведения	
	<p>В рыночной системе сложилось множество правил, традиций. Часть из них носит формализованный, определенный законом характер. Другая часть имеет аспект привычек, обычаев. Примеры сложившихся правил:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Методы и формы заключения коммерческих договоров ■ Условия джентльменских соглашений ■ Порядок юридического рассмотрения исков ■ Методы и время проведения рекламных кампаний ■ Психологические приемы воздействия на покупателей ■ Сезоны массовых распродаж товаров ■ Время работы магазинов
II. Совокупность учреждений (инстанций)	
	<p>Пример внешних организационных форм рыночной экономики:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Фирмы, корпорации ■ Биржи (ценных бумаг, товаров, рабочей силы) ■ Банки ■ Торговые центры, магазины ■ Палаты, союзы предпринимателей и профсоюзы ■ Антимонопольные ведомства

Будучи сложным экономическим явлением, рынок дает возможность произвести *многомерную классификацию форм его проявления* (т.е. *видов, или типов*). В каждом виде классификации используется свой критерий (схемы 3.8–3.10).

ВИДЫ (ТИПЫ) РЫНКА (критерий классификации – предмет обмена)	
I. Рынки факторов производства	
1.	Рынок земли (природных ресурсов, земельных участков и недвижимости): <ul style="list-style-type: none"> ■ участки земли; ■ производственные здания; ■ офисные помещения; ■ жилье
2.	Рынок труда
3.	Рынок капитала: <ul style="list-style-type: none"> ■ займы, кредиты (цель – приобретение инвестиционных товаров); ■ ипотеки; ■ облигации; ■ акции
II. Рынки благ	
1.	Потребительские товары (товары и услуги)
2.	Инвестиционные товары (сырье, оборудование)

Специфика рынков товаров и факторов производства в России

Рынок земли. Данная форма рынка получила преимущественное развитие в форме продажи и аренды производственных, офисных и жилых помещений. Вопрос о возможности купли-продажи земли, земельных участков пока еще не получил окончательного юридического оформления.

Рынок труда. Существуют немалые проблемы в развитии данного рынка. Они связаны со следующими обстоятельствами.

Наличие перекосов в структуре экономики (гипертрофированная роль военного сектора, тяжелой промышленности в экономике страны). Структурная перестройка экономики потребовала изменения в системе занятости. Закрытие шахт, оборонных предприятий неизбежно вело в 1990-х гг. к безработице.

Низкая мобильность рабочей силы затрудняет оперативное нахождение рабочего места.

Относительно слабая система информации о рабочих местах на межрегиональном уровне – дополнительная проблема.

Рынок капитала. До кризиса 1988 г. шло бурное развитие системы коммерческих банков, инвестиционных фондов, валютных и товарных бирж в стране. Преимущественная ориентация многих финансовых

операций была, к сожалению, связана со спекулятивными сделками, что вызывалось стремлением к быстрому обогащению в условиях инфляции. Возможность быстрой наживы не давала предпринимателям стимула инвестировать капиталы в сферу производства. Доходность данной сферы была (и частично еще продолжает оставаться) низкой.

Рынки благ. За 20-летний период реформ на данных рынках произошли заметные изменения:

- в экономике страны исчезло такое явление, как дефицит;
- появилось широкое разнообразие в спектре предлагаемых товаров и услуг;
- в стране произошло зарождение и постепенное развитие такого явления, как конкуренция. Благодаря ей качество благ и услуг в крупных городах стало заметно повышаться.

Представленная на схеме 3.9 классификация опирается на различия происходящих в рыночной экономике процессов. В связи с тем, что данные процессы очень многообразны, рекомендуется упрощать их до уровня определенной модели. В теории принято рассматривать две модели: совершенный рынок и несовершенный рынок.

Схема 3.9

ВИДЫ (ТИПЫ) РЫНКА (критерий классификации: степень власти хозяйственных субъектов)	
	1. Рынок совершенной конкуренции
	2. Рынок несовершенной конкуренции

Для изучения процесса ценообразования на рынке необходимо рассматривать его не только с качественной (совершенный или несовершенный), но и с количественной стороны (количество участников сделок). В этом случае принято выделять **формы рынка** (или формы рыночной конкуренции; см. схему 3.10).

Схема 3.10

ФОРМЫ РЫНКА (модель школы ордолибералов)*			
<i>Критерий классификации: количество участников на рынке</i>			
Участники предложения	Участники спроса		
	Много	Несколько	Один
Много	Совершенная конкуренция (полиполия)	Олигополия спроса	Монополия спроса (монопсония)
Несколько	Олигополия предложения	Двусторонняя олигополия	Ограниченная монополия спроса (ограниченная монопсония)

Окончание

Участники предложения	Участники спроса		
	Много	Несколько	Один
Один	Монополия предложения	Ограниченная монополия предложения	Двусторонняя монополия

* Используемые в данной схеме термины, обозначающие рыночные формы, заимствованы из греческого языка: *poly* – много, *oligoi* – несколько, *monos* – один, *opsonen* – покупать, *polein* – продавать.

В данной модели огромное разнообразие количественного состава участников рынка условно структурировано в трех вариантах: «много», «несколько», «один». Такой подход дает возможность рассматривать девять рыночных форм.

Сила рыночного влияния участников сделок, функционирующих в условиях разных рыночных форм, заметно различается. Будучи, например, единственным поставщиком определенного блага, монополист может существенно влиять на уровень цен. Полиполист же вынужден приспособливаться к существующим ценам, поскольку его доля на рынке слишком мала.

3.4. ДОСТОИНСТВА И НЕСОВЕРШЕНСТВО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Подходя к рыночной экономике как к процессу, можно обозначить его достоинства и недостатки¹. Отметим, что в разных теоретических школах существуют различия в подходе к данному вопросу. **Неоклассики** больше внимания уделяют **достоинствам рыночной системы**. Первые «оды» рыночному хозяйству появились, как известно, еще в работах Адама Смита.

Институциональная школа, выступая оппонентом неоклассике, основное внимание обращает **на недостатки рынка**. Наиболее обстоятельно совокупность подходов институциональной школы выразил

¹ В англоязычной литературе недостатки рынка обозначаются термином *failure*. В российской экономической литературе перевод данного слова осуществляют по-разному. К сожалению, тенденция прослеживается в ориентации на предельно экспрессивный вариант: «провалы», «фиаско». Следует отметить, что в использовании таких терминов прослеживается не столько глубина понимания значимости термина, сколько стремление к некоей «крикливости» (равно как и в российской рекламе!). Практика перевода данного английского термина на другие европейские языки показывает: термин должен иметь более спокойный характер (чем это практикуется в отечественной литературе). Наиболее подходящий вариант – «недостатки», «сбои» или «несовершенство» рынка.

в своей работе «Экономика государственного сектора» нобелевский лауреат по экономике американский экономист Джозеф Стиглиц¹.

Обозначим в структурированной форме сначала достоинства рыночного хозяйства — в трактовке двух названных школ (схема 3.11).

Схема 3.11

ДОСТОИНСТВА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ		
Позиция неоклассической школы		
1	Способность рынка к саморегуляции	Реагируя на внешние факторы, адаптируясь к ним, рынок умеет сохранять свой внутренний воспроизводственный потенциал. Он сохраняет тем самым себя как систему (явление так называемого <i>гомеостаза</i>)
2	Эффективная аллокация (размещение) ресурсов в экономическом пространстве	Это обеспечивается свободным ценообразованием. В условиях нормально работающего рынка каждое благо поступает туда, где оно может обеспечить максимальную полезность
3	Эффективность производства	Высокая отдача в производстве благ при сравнительно низких затратах ресурсов. Обеспечение широкого альтернативного выбора благ. Недопущение дефицита как экономического явления
4	Наличие конкурентной обстановки	Конкуренция обеспечивает снижение цен и повышение качества производимых благ
5	Наличие свободы в принятии экономических решений	Свобода в сфере решений создает основу для развития предпринимательской энергии
6	Прагматика в использовании эгоизма людей	По словам Адама Смита, «экономический человек», преследуя собственные интересы, неизбежно предпочитает такие действия, которые наилучшим образом служат интересам общества
Позиция институциональной школы		
7	Облегчение процесса обмена благ	По словам нобелевского лауреата, американского экономиста Рональда Коуза, «рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т.е. они существуют для <i>сокращения издержек по трансакции обмена</i> »*

* Коуз Р. Фирма, рынок, право : пер. с англ. М. : Дело, 1993. С. 3.

Рассмотрев позитивные аспекты рыночной экономики, обратимся к характеристике негативных ее сторон (схема 3.12).

¹ Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. М. : ИИФРА-М, 1997. С. 76–84.

Схема 3.12

СБОИ, НЕДОСТАТКИ РЫНКА: позиция институциональной школы		
1	Создание институтом рынка стимула к монополизации	Природа рынка проявляется в экспансии, при которой более сильные экономические субъекты стремятся к расширению контролируемого рыночного пространства. Это создает возможность формирования монопольной власти. Результатом является создание барьеров для входа на рынок других производителей. Нарушаются условия конкуренции. В данной ситуации рынок может быть представлен не столько эффективными фирмами, сколько теми предпринимательскими кругами, которые наиболее сильны в финансовом отношении
2	Отсутствие у субъектов рынка экономического интереса к производству общественных благ	Понятие «общественные блага» охватывает совокупность тех потребительских ценностей, которые необходимы для жизнедеятельности общества, но условия производства которых не обеспечивают прибыль производящему сектору. В связи с этим рынок не производит основную часть общественных благ (хотя определенное продвижение в этом направлении в последнее время наблюдается)
3	Возникновение в ходе производства и потребления благ негативных внешних эффектов	Некоторые виды деятельности в сфере производства или потребления обуславливают определенные последствия для субъектов, не являющихся непосредственными участниками этих видов деятельности. Это воздействие принято разделять на позитивное и негативное. В первом случае выигрыш, например, получает не только тот субъект, который приобрел данное благо, но и те субъекты, которые оказались в сфере доступности данного блага. В случае же негативного внешнего эффекта потребление одним субъектом какого-либо блага приводит к издержкам для других субъектов, не связанным с приобретением данного блага
4	Допущение институтом рынка «асимметричной» (несовершенной) экономической информации	Участники рынка со стороны спроса и предложения могут обладать разными объемами информации. Например, покупатели далеко не всегда обладают необходимыми знаниями о качестве покупаемого товара, в то время как продавцы могут иметь всю информацию, но не всегда быть заинтересованными в информировании покупателей

Окончание

5	Создание нестабильности в макроэкономике	Условия рынка (способного к самокоррекции и воспринимающего поддержку государства) не устраняют тем не менее возникновения циклических и конъюнктурных колебаний, экономического неравновесия, массовой безработицы и инфляции
6	Отсутствие возможности у института рынка создавать необходимые для своего функционирования правовые условия	Рыночная система не может сама создавать «рамочные условия», включающие прежде всего правовые нормы, единую систему защиты от насилия. Для этого необходимо наличие централизованной власти. На основе возникновения контракта (договора) между субъектами и государством часть прав по защите собственности передается субъектами государству

Обобщая, можно отметить: позиция институциональной школы о недостатках рыночной системы наиболее востребована сегодня в мировой экономической науке. Однако интерес представляют и другие подходы. Кратко проиллюстрируем альтернативные подходы.

Кейнсианская школа о слабостях рынка в кризисной ситуации

Кейнсианская теория зародилась как теоретическое осмысление крупномасштабной кризисной ситуации в экономике. Особенности развития экономики многих стран в первой трети XX в. обусловили наиболее драматичное положение **в области занятости**. Именно эти издержки рыночного механизма представляются для кейнсианцев наиболее ущербным выражением рыночного хозяйства.

Согласно позиции данной школы, цена в рыночной экономике (в том числе цена труда) не является гибко меняющейся величиной, благодаря которой всегда достигается равновесное развитие. Итогом является проблема массовой безработицы, решить которую без вмешательства государства рыночный механизм не может.

Таким образом, кризисные явления в форме массовой безработицы — главная слабость рыночной системы.

Ордолиберальная и неолиберальная школы о социальных дисбалансах рынка

Позиции представителей данных школ связаны с пониманием: рынок не обеспечивает социальную справедливость. Он не нацелен на достижение социально-экономического баланса в обществе (понимаемого в широком смысле):

- рынок неизбежно создает **неравенство в социальном положении различных слоев общества** (прежде всего по линии получаемых доходов);

- складывается **неравномерность развития различных отраслей экономики** (исходной основой чего выступают дифференцированные возможности использования технического прогресса, различающийся характер спроса на производимую продукцию). Неравномерность развития обуславливает различия в социальном положении различных профессиональных групп;

- возникает **дифференциация развития различных регионов** (рынок больше побуждает регионы конкурировать между собой, обеспечивая выигрыш сильным регионам и застой — слабым).

Резюме: указанные формы дисбаланса рынок своими силами устранять не умеет.

Школа марксистской политэкономии о пороках рынка

Общая установка школы — критика принципиальных основ рыночного хозяйства, что выражается в следующих постулатах:

- эксплуатация небольшой частью состоятельного населения (предпринимателями, олигархами) преобладающей массы остального населения страны создает имущественную дифференциацию. Усиливающийся социальный дисбаланс — главный порок рынка;

- рынок — тупиковый путь развития экономики. Внутренние противоречия этой системы подталкивают ее к гибели. Усиление роли государства (что происходит в форме развития государственно-монополистического капитализма) дает возможность сглаживать, приглушать некоторые конфликты капиталистического общества. Однако реализуется это лишь временно и частично, основная же функция рыночной системы — эксплуатация — продолжает усиливаться. Причем не только на уровне национальной экономики, но и в рамках мировой экономической системы (эксплуатация слабых стран со стороны сильных).

Резюме данной школы: национализация, сосредоточение всей власти и ресурсов в руках государства, общенациональное планирование хозяйственного процесса — путь, обеспечивающий устранение пороков рынка.

Завершая перечень недостатков рынка, целесообразно привести мысль, выраженную по данному поводу нобелевским лауреатом по экономике, профессором Колумбийского университета Дж. Стиглицем.

По его словам, различные формы несовершенства рынка не являются **взаимоисключающими**. Скорее они взаимосвязаны между собой. Проявление одного недостатка по цепочке может родить и другой изъян.

Рассмотрев экономические недостатки рыночной системы, укажем, что в науке имеется и трактовка «изъянов рынка», выраженная **с позиции социально-психологического анализа**.

1. Рыночная система не предполагает равенства в распределении доходов. Возникающий результат — **социальная дифференциация нации**.

2. Растущее количество участников рынка (со стороны предложения), усиление качественных аспектов конкуренции — все это ведет к более мощной борьбе за потребителя («борьба за доллар покупателя»). Итогом является появление системы **мощного информационного и психологического воздействия на потребителя** со стороны рекламных кампаний. Потребитель, будучи в массе своей конформистом (т.е. консерватором), оказывается заложником стратегий корпораций. Постепенно теряется его самостоятельность в принятии потребительских решений. Он представляет себя независимым, но в действительности его подсознание — во многом продукт рекламной работы крупных корпораций.

3.5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

Рассмотрев многоаспектность рыночной экономики, факт наличия в ней как достоинств, так и возможных сбоев, следует затронуть еще одну характеристику. Постепенно сложился вывод о том, что можно обозначить свойство, не относимое к прямым недостаткам рынка. Скорее оно показывает **неоднозначность рыночной материи**. Это свойство было названо **экономической неопределенностью**.

Данная категория стала изучаться по мере накопления опыта в анализе экономического риска, реализации страховых операций. Например, явлениям «неопределенность» и «риск» посвятили часть своих исследований два американских экономиста (оба — представители институциональной школы) — Фрэнк Найт и Армен Алчиан¹.

Под **неопределенностью** принято понимать **неоднозначность исхода или решения хозяйственных ситуаций**. Например, неопределенность возникает в том случае, когда менеджер не может достоверно предсказать ожидаемый результат принятого экономического решения (или реализуемого экономического процесса). Американский экономист

¹ Knight F. Risk, Uncertainty and Profit, 1921; Alchian A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory, 1950.

Поль Самуэльсон трактует неопределенность как отклонение от планируемых результатов, которое способно реализоваться в положительную сторону (получение непредвиденной прибыли), или — в отрицательную (получение незапланированных убытков).

Корни данного явления — в природе самой рыночной экономики, представляющей собой поле, в рамках которого миллионы субъектов принимают дифференцированные экономические решения. Некоторые экономисты видят в неопределенности больше результат алогичности в поведении человека. Например, экономист П. Бернстайн причину неопределенности выводит из нерационально принимаемых людьми экономических решений.

Исследование понятия неопределенности обусловило появление нескольких *классификаций данного явления*. В частности, можно выделить следующие формы (или виды) неопределенности:

- техническая (изначальная невозможность предсказания всех результатов принимаемых решений);
- внутренняя (невозможность предсказания всех аспектов развития в рамках институциональных образований, например, фирмы, государства);
- внешняя (невозможность предсказания всех аспектов развития внешней по отношению к институтам среды).

Близкой категорией к понятию «неопределенность» является категория *«риск»*. Родоначальник неоклассики А. Маршал объединял оба понятия воедино. Неопределенность он трактовал как непредвиденные (т.е. рисковые) колебания будущей прибыли. Однако в работах экономистов более позднего времени обе категории стали дифференцировать. Это предложено, в частности, в работах Ф. Найта.

Категорию «риск» можно обозначить как сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятного события. В финансовых кругах понятие риска сопрягают с ожиданиями участников рынка.

В экономической науке сложилась и определенная (пока еще не однозначная) *классификация* данного явления. В частности, можно выделять следующие формы (виды) риска:

теоретический риск (понятие, основанное на возможном научном обосновании степени наступления неблагоприятного обстоятельства);

эффективный риск (категория, отражающая степень психологического восприятия субъектом возможного неблагоприятного обстоятельства).

Помимо рассмотренной классификации существует и другой подход:

- финансовый риск;
- страховой;
- информационный;
- экологический.

Исследователями обозначены функции данного экономического явления (что означает: риск выполняет и определенную целевую задачу).

Защитная — субъективное восприятие экономической ситуации как опасной ставит определенные барьеры для неоправданных решений.

Аналитическая — наличие риска стимулирует субъекта к анализу рискованной ситуации, к выбору альтернатив экономического поведения.

Инновационная — риск активизирует поиск нетрадиционных экономических решений.

Уместно теперь задать вопрос: **каковы причины возникновения рискованной ситуации?**

Ответ может быть связан с двумя обстоятельствами — объективными и субъективными. Объективное начало риска восходит к неопределенности, малой предсказуемости самой рыночной атмосферы. Субъективная сторона рискованной ситуации сопряжена с внутренним миром индивида. Как отмечают социальные психологи, люди проявляют различную склонность к риску. Эта установка имеет устойчивую характеристику. Отношение к риску связано с такими параметрами характера, как импульсивность, независимость, стремление к успеху, склонность к лидерству. Все эти качества подталкивают к рисковому поведению.

Постоянно существующее в рыночной обстановке (хотя и в разной степени) состояние риска привело на определенном этапе развития к формированию **института страхования**. В факте его существования проявляется двойственная природа. С одной стороны, наличие страхового дела вызвано стремлением снизить издержки от возможных потерь. В этом смысле страхование — корректирующий механизм по отношению к рыночным операциям. С другой стороны, сами процедуры заключения страховых сделок — разновидность транзакционных операций рынка, пополняющих этот общий стоимостный поток.

Проблематика рисков страхования выводит еще на одну близкую категорию. Речь идет об **экономической безопасности** — понятии, имеющем более широкий, общенациональный уровень. *Экономическая*

безопасность представляет собой такое состояние страны, в условиях которого обеспечивается защита ее экономических интересов как на национальном, так и на международном уровне.

Указанная ситуация возможна в том случае, когда обеспечивается достаточно высокий и устойчивый экономический рост, эффективно удовлетворяются экономические потребности, реализуется контроль государства за движением и использованием национальных ресурсов.

Понятие экономической безопасности распространяется на множество составляющих: как на национальную экономику в целом, так и на входящие в ее состав элементы. Прежде всего общество стремится установить безопасность национальных природных богатств, производственных фондов, объектов недвижимости, финансовых и людских ресурсов, социальных структур, института семьи, каждой личности.

Для реализации мер по поддержанию экономической безопасности необходим определенный инструментарий. К нему можно отнести аналитический аппарат, а также систему мер защиты. Инструментарий в свою очередь содержит совокупность информации, прежде всего **показатели**, на основании которых можно судить о **степени национальной безопасности**. К ним мы отнесем:

- показатель ВВП (в статике и в динамике);
- уровень и качество жизни большинства населения;
- темпы инфляции;
- уровень безработицы;
- структуру экономики;
- имущественное расслоение населения;
- криминализацию экономики;
- состояние технической базы хозяйства;
- расходы на НИОКР;
- конкурентоспособность;
- степень открытости экономики;
- импортную зависимость;
- внутренний и внешний долг государства. Госдолг не должен превышать 60% ВВП.

Меры по обеспечению экономической безопасности включают совокупность действий, направленных на предотвращение внутренних и внешних угроз безопасности.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Функции рынка	Внешние эффекты: позитивные и негативные
Пучок прав собственности	Асимметрия информации
Аллокация ресурсов	Экономическая неопределенность и ее классификация
Монополия	Экономические риски и их классификация
Олигополия	Страхование
Гомеостаз рынка	Экономическая безопасность
Недостатки (сбои, срывы, фиаско, провалы) рынка	
Частные и общественные блага	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Считаете ли вы, что социальная дифференциация, допускаемая рыночной системой, является одним из недостатков данного института?
2. В чем плюсы и минусы социальной дифференциации, которую привносит рыночная система?
3. Полагаете ли вы, что криминализация общества является неизбежным недостатком общества, основанного на рыночной системе? Можно ли сказать, что криминализация общества — это издержки экономической свободы?
4. Можно ли сказать, что *совокупность позитивных и негативных моментов рыночной системы образует равновесный баланс*? Какая из сторон характеристики рынка вам кажется более важной?
5. Можно ли сказать, что недостатки рыночной системы — своего рода плата за те достижения, которые рынок обеспечивает?
6. Рынок представляет собой определенную систему. Любая система всегда эволюционирует. Каковы, по вашему мнению, возможные направления эволюции рынка в отдаленной перспективе?
7. В конце XIX — начале XX в. в европейских обществах прослеживалась ярко выраженная критическая линия по отношению к рыночной системе. Возникло несколько социальных концепций по реконструкции данной модели. Некоторые из них были эволюционно ориентированными, другие — радикально негативно (марксизм, национал-социализм). Спустя 100 лет (в начале XXI в.) преобладают теоретические позиции, делающие ставку на рыночную модель, как наиболее удачную из всех имеющихся. В то же время теория все больше сосредоточивается на исследовании пробелов существующей экономической системы (с целью ее совершенствования). Как вы можете объяснить эволюцию данных подходов общества к рыночной модели?
8. В проявлении изъянов рыночной системы может существовать, как отмечает Дж. Стиглиц, определенная цепная реакция. Попробуйте найти примеры проявления некой цепочки сбоев в работе рынка.
9. Приведите примеры негативных и позитивных внешних эффектов.

10. Состояние неопределенности больше может проявляться в централизованно регулируемой экономике или же, наоборот, в либеральной, рыночной?
11. Какие процессы, происходящие в обществе, могут усиливать состояние экономического риска? Связано ли дальнейшее развитие рыночной экономики с непрерывным усилением степени экономического риска?
12. Что является объектом национальной экономической безопасности?

Схема-резюме

РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА: ее важнейшие параметры	
Спонтанный порядок (как общая характеристика рынка)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Саморегулирование ■ Гибкость, высокая адаптивность к меняющимся условиям ■ Множественные связи между субъектами рынка
Частная собственность (как исходная основа)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Стимул к сохранению и увеличению своей собственности ■ Право собственности, «пучок прав» из 11 элементов ■ Спецификация прав собственности с целью уменьшения транзакционных издержек
Экономическая свобода (как важнейшее условие)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Свобода выбора потребителей ■ Свобода выбора и действий производителя ■ Возможность реализации частных интересов
Свободное ценообразование (как важнейшее условие)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Источник информации для субъектов рынка ■ Инструмент регулирования объема спроса и предложения ■ Инструмент перераспределения ресурсов
Наличие состояния конкуренции (как важнейшее условие)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Балансировка частных и общественных интересов (достигаемая действием «невидимой руки») ■ Стимул к эффективному использованию ресурсов, уменьшению издержек, повышению качества ■ Развитие НТП, быстрый экономический рост
Результат деятельности рынка (институциональный подход)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Создание частных и общественных благ ■ Образование внешних эффектов (негативных и позитивных)

Окончание

	Позитивы рыночной системы	<ul style="list-style-type: none">■ Способность рынка к саморегуляции■ Эффективная аллокация ресурсов■ Эффективность производства■ Наличие конкурентной обстановки■ Наличие свободы в принятии экономических решений■ Прагматика в использовании эгоизма людей
	Сбои рыночной системы	<ul style="list-style-type: none">■ Создание институтом рынка стимула к монополизации■ Отсутствие у субъектов рынка экономического интереса к производству общественных благ■ Возникновение в ходе производства и потребления благ негативных внешних эффектов■ Допущение институтом рынка «асимметричной» (несовершенной) экономической информации■ Создание нестабильности в макроэкономике

ПАРАМЕТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Показатели экономической безопасности	Пороговые значения показателей (по методике, предложенной российскими экономистами)
Объем инвестиций, % к ВВП	25
Расходы на научные исследования, % к ВВП	6
Расходы на оборону, % к ВВП	3
Децильный коэффициент (разрыв между доходами 10% самых высокодоходных групп и 10% самых низкодоходных групп)	8 раз
Уровень безработицы по методологии МОТ	5–8
Уровень инфляции за год	20
Внутренний долг, % к ВВП	30
Внешний долг, % к ВВП	30
Доля внешних заимствований в покрытии дефицита бюджета	30
Дефицит бюджета, % к ВВП	5
Степень монетизации экономики (денеж- ная масса — М2, % к ВВП)	50
Доля импорта во внутреннем потреблении	30
Дифференциация субъектов РФ по про- житочному минимуму	1,5

Источник: Глазьев С.Ю. Россия и новый мировой порядок. Стратегия экономического роста на пороге XXI века. М., 1997. С. 164–165. URL : <http://www.libertarium.ru/86483>; http://vestnik.mstu.edu.ru/v08_2_n20/articles/04_bezug.pdf

Тема 4

ТЕОРИЯ СПРОСА

4.1. Спрос как экономическая категория. Закон спроса

4.2. Неценовые факторы спроса

4.3. Эластичность спроса: экономическое содержание, показатели измерения

4.4. Теория поведения потребителя: основные аспекты

4.1. СПРОС КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ. ЗАКОН СПРОСА

На рубеже XIX и XX вв. понимание предмета экономической теории стало существенно меняться. В качестве первоосновы исследования постепенно выделились такие явления, как спрос, предложение и процесс взаимодействия между ними. Интересна мысль, очень четко сформулированная родоначальником экономикса А. Маршаллом в 1890 г. Старые дефиниции, отмечал он в своей работе «Принципы экономической науки», определяли ее как науку, исследующую производство, распределение, обмен и потребление богатства. Существует, однако, весьма обширная область отношений спроса и предложения, которая выступает в качестве стержня экономических исследований, придавая им единство и последовательность¹.

Действительно, именно во взаимодействии спроса и предложения реализуется функционирование рыночной системы. Оба понятия отражают поведение противостоящих групп субъектов в рыночной системе — потребителей и производителей. Дифференциация интересов данных субъектов имеет объективную основу. Если для потребителей главная задача — максимальное удовлетворение своих потребностей, то для производителя — получение наивысшей прибыли. Результат взаимодействия между субъектами рынка приобретает форму договора. Он отражает тот компромисс, к которому приходят его участники.

Равноценны ли позиции обоих участников рыночных сделок? Исполняет ли кто-то из них роль лидера? На этот счет у экономистов существуют различные мнения.

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1 : пер. с англ. М. : Прогресс, 1993. С. 145. Отметив значимость нового поворота в экономической науке, Маршалл добавляет: «До недавних пор проблемой спроса или потребления несколько пренебрегали».

Проявляется, например, мнение о том, что **тон в экономике задают не предприниматели, а потребители**. Образно выразился об этом Людвиг фон Мизес: «Капиталисты, предприниматели и фермеры играют важную роль в экономике. Они стоят у штурвала и ведут корабль. Но они не вольны определять его курс. Они не командуют кораблем, они всего лишь рулевые, обязанные беспрекословно подчиняться приказам капитана. Капитаном является потребитель»¹. Согласно же другим взглядам, потребители в своей массе тяготеют к пассивной позиции, к консерватизму. **В обществе массового потребления сила воздействия предпринимательских кампаний на покупательские массы достигла огромной степени (в частности, через влияние на подсознание). Лидирующие позиции соответственно занимает на рынке сторона предложения.**

В этом аспекте интереса заслуживает вопрос: в связи с чем теоретический анализ взаимодействия двух сторон на рынке начинается с изучения именно спроса, а не предложения? Ответ находим в работе А. Маршалла. Он выдвинул три причины, обуславливающие значимость первоочередного изучения спроса (схема 4.1).

Схема 4.1

СПРОС КАК ОБЪЕКТ ИЗУЧЕНИЯ (постулаты А. Маршалла)	
	1. В работах классиков (Рикардо и его последователей) при анализе категории стоимости чрезмерное значение придавалось издержкам производства (т.е. фактору предложения). На самом деле факторы спроса играют такую же роль в формировании стоимости, как и факторы предложения
	2. Теория спроса (по сравнению с теорией предложения) пребывает в «младенческом возрасте». Относительно слабо развиты методы измерения спроса. Для развития же экономической теории необходимо использовать точность аргументации, что предполагает возможность использования математического анализа, системы четких показателей
	3. Состояние общества в развитой стране уже на этапе перехода от XIX к XX в. подошло к тому уровню, когда требуется выполнять цели повышения общего благосостояния населения. Изучение потребностей, спроса — одна из задач в деле решения благосостояния нации

Что же представляет собой спрос как категория?

Спрос — это желание и способность покупателей совершать сделки по приобретению имеющегося на рынке товара.

¹ Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М.: Дело, 1993. С. 23.

На формирование спроса влияет множество факторов.

Ведущий из них — цена единицы блага. Рассмотрим данное влияние.

То соотношение, которое складывается между уровнем цен и объемом спроса, принято называть **законом спроса**. Его суть состоит в том, что существует обратная зависимость между уровнем цен и количеством покупаемой продукции.

Характеристику названного экономического закона можно представить тремя способами (схема 4.2).

Схема 4.2

ЗАКОН СПРОСА: варианты трактовки															
Табличный* (путем построения шкалы спроса)															
Шкала (таблица) спроса — это ряд взаимосоответствующих значений цены (P_d) и объема спроса (Q_d)	Шкала (таблица) спроса: <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>P_d, руб.</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>Q_d, шт.</td> <td>20</td> <td>16</td> <td>10</td> <td>8</td> <td>5</td> <td>2</td> </tr> </table>	P_d , руб.	1	2	3	4	5	6	Q_d , шт.	20	16	10	8	5	2
P_d , руб.	1	2	3	4	5	6									
Q_d , шт.	20	16	10	8	5	2									
Алгебраический (путем определения функции спроса)															
Функция спроса может быть прямой (Q_d — функция; p — аргумент) или обратной (P_d — функция; Q — аргумент)	При линейной зависимости: $Q_d = -kp + b$ — прямая функция спроса; $P_d = -\frac{Q}{k} + \frac{b}{k}$ — обратная функция спроса														
Графический (построение графика спроса)															
График (кривая) спроса — это геометрическое место взаимосоответствующих точек цены и объема спроса															

* С точки зрения логики перечисление названных вариантов разумно осуществлять с указания на табличный метод. Реальная же практика показывает, что наиболее часто в учебной литературе используются графические и алгебраические способы иллюстрации данного закона.

Определив характер воздействия ценового фактора на спрос, обратимся далее к влиянию на спрос неценовых факторов.

4.2. НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СПРОСА

Совокупность неценовых факторов может оказывать воздействие на спрос, трансформируя его в условиях, например, стабильных цен.

То, что можно отнести к разряду неценовых факторов, отражено в схеме 4.3.

Схема 4.3

НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СПРОСА	
■	Денежные доходы потребителей
■	Вкусы потребителей (на изменение которых влияет реклама, мода, перемена времен года и т.д.)
■	Ожидаемые в будущем цены
■	Цены взаимосвязанных (взаимозаменяемых или взаимодополняемых) товаров
■	Экономическая политика правительства (прямое и косвенное налогообложение, социальные пособия)
■	Реклама
■	Число покупателей (конкуренция потребителей)

Рассматривая воздействие неценовых факторов, следует отметить, что принято выделять **два типа их воздействия**: стимулирующее и дискриминирующее. **Степень же влияния** того и другого типа может быть отражена с помощью трех вариантов: на шкале предложения, в виде функционального значения, в форме кривой на графике. С методической точки зрения наиболее удобная форма отражения степени изменения — графическая.

В последнем случае наблюдается изменение не формы кривой, а изменение ее расположения по отношению к первоначальной позиции. При позитивном воздействии данных факторов кривая сдвигается на графике вправо вверх, при отрицательном влиянии перемещение следует влево вниз (рис. 4.1).

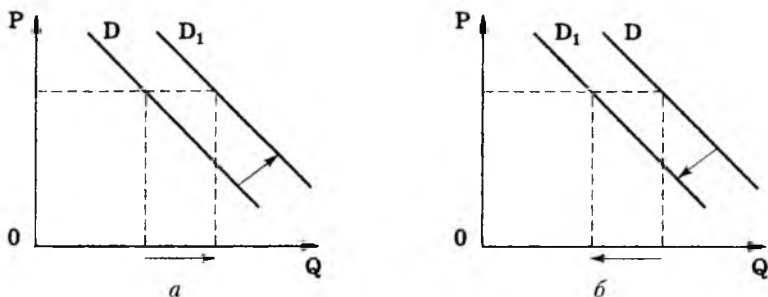
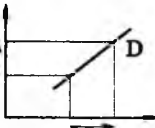
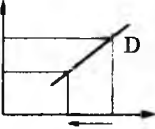


Рис. 4.1. Положительное (а) и отрицательное (б) влияние неценовых факторов на спрос

Действие неценовых факторов не опровергает наличие закона спроса. Данные экономические процессы обуславливают лишь более многогранные аспекты его проявления. Вместе с тем интересно отметить случаи, когда экономическое поведение покупателей происходит не в рамках традиционного «сценария». В итоге возникают своего рода «исключения» из сферы действия закона спроса (схема 4.4).

Схема 4.4

АНОМАЛЬНЫЕ СЛУЧАИ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА	
<p>«Парадокс Гиффена»</p> 	<p>Спрос на товары, потребление которых составляет основу жизни малоимущих слоев населения, проявляет нетипичную функциональную зависимость от цены данных товаров. Повышение общего уровня цен приводит к увеличению спроса на них. Объясняется это тем, что удорожание жизни побуждает определенную часть населения изменять структуру своего потребления. Сокращается потребление более дорогих товаров в пользу более дешевых, низкокачественных благ. Данная закономерность была сформулирована английским экономистом Робертом Гиффеном (1837—1910), изучавшим особенности спроса бедных слоев населения в Англии</p>
<p>Эффект* присоединения к большинству</p>	<p>Проявляется в желании каждого быть не хуже других, не отставать от моды. Эффект обусловлен увеличением рыночного спроса, и, как следствие этого, с ростом цены индивидуальный спрос также повышается</p>
<p>Эффект сноба</p>	<p>Наблюдается уменьшение спроса индивидуума на товар вследствие того, что его покупают другие. В данном случае взаимосвязь между ценой и объемом спроса подтверждает содержание закона спроса, но причина поведения покупателя объясняется не экономическими интересами, а желанием «выделиться из толпы»</p>
<p>Эффект Веблена</p> 	<p>Речь идет о феномене демонстративного потребления, характеристику которого впервые дал в своей работе «Теория праздного класса» основоположник американского институционализма Т. Веблен. В определенных условиях цена товара становится показателем его престижности. Отсюда и возникло противоречащее закону спроса явление: снижение цены на определенные товары побуждает некоторых потребителей отказываться от покупок данных товаров</p>

* Понятие «эффект» было предложено американским экономистом Х. Лайбенштайном, обобщившим случаи нетрадиционных вариантов поведения потребителей.

Завершая разговор о категории спроса, отметим, что в курсе экономической теории данное понятие рассматривается с нескольких ракурсов (схема 4.5):

Схема 4.5

КАТЕГОРИЯ «СПРОС»: АСПЕКТЫ ПОДХОДА	
<i>Область анализа</i>	<i>Характеристика подхода</i>
Теория микроэкономики	Анализ категории «спрос» осуществляется применительно к условно рассматриваемому определенному, локальному рынку. Данная категория номинально отражает поведение покупателей, осуществляющих через рынок удовлетворение своих потребностей
Теория макроэкономики	Анализ рассматриваемой категории реализуется в позиции всей национальной экономики. Обозначение данного термина приобретает новый вариант: «совокупный спрос». Понятие используется для изучения макроэкономических закономерностей (общее равновесие и его нарушение)
Теория экономической политики	Макроэкономический анализ категории «спрос» проводится с целью выявления альтернативных возможностей государственного воздействия на экономику (на общее равновесие, конъюнктуру экономики). Данное влияние может быть осуществлено путем стимулирования совокупного спроса (или же путем совокупного предложения)

4.3. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ПОКАЗАТЕЛИ ИЗМЕРЕНИЯ

Реакция спроса на динамику цены проявляется постоянно, однако степень этой зависимости может быть различной. Для количественного определения данной взаимосвязи используется категория эластичности.

Эластичность — это понятие, характеризующее наличие взаимосвязи двух величин. Оно отражает степень реакции одной величины в ответ на изменение другой.

По своей природе категория «эластичность спроса» отражает реакцию потребителя на изменение рыночной ситуации. Согласно подходу неоклассической теории, изменение рыночной ситуации рассматривается с позиции изменения двух ведущих факторов — цены продаваемого блага и дохода потребителя. В связи с этим используются два понятия: *«эластичность спроса по цене»* и *«эластичность спроса по доходу»*.

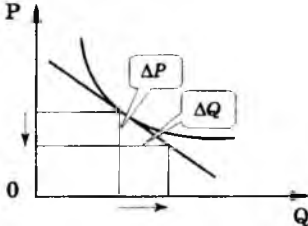
Оба понятия выражаются показателями степени чувствительности спроса по отношению к изменению цены и уровня получаемого дохода. Показатели определяются следующими соотношениями:

$$\text{Эластичность спроса по цене (абсолютная величина)} = \frac{\text{Изменение объема спроса, \%}}{\text{Изменение цены, \%}} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{P}{\Delta P}$$

$$\text{Эластичность спроса по доходу} = \frac{\text{Изменение объема спроса, \%}}{\text{Изменение дохода, \%}} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{\Delta I}{I}$$

В экономической теории используются различные методы измерения данных показателей (схема 4.6).

Схема 4.6

МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ ЭЛАСТИЧНОСТИ	
Дуговая эластичность (arc elasticity)	<p>Приблизительная мера реакции спроса (или предложения) на изменение цены, дохода и т.д. Математическое выражение дуговой эластичности:</p> $ E_d = \frac{Q_1 - Q_0}{P_1 - P_0} \cdot \frac{P_1 + P_0}{Q_1 + Q_0},$ <p>где P_0 — исходная цена; Q_0 — исходный объем спроса; P_1 — новая цена; Q_1 — новый объем спроса. Показатель дуговой эластичности отражает среднюю величину эластичности для определенного отрезка графика спроса. Показатель даст только приблизительное представление о степени реакции со стороны спроса (или предложения) на определенное значение цены</p>
Точечная эластичность (point elasticity)	<p>Точная мера реакции спроса (или предложения) на изменение цен, доходов и т.д. Данный показатель применяется к отдельной точке, находящейся на кривой. Расчет эластичности производится путем измерения наклона касательной к кривой спроса в определенной точке.</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>Если приращение цены очень мало, то приращение объема, измеренное по касательной, приближается к фактическому.</p> <p>Формула точечной эластичности: $E_d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$</p>

Экономическая теория использует также такой показатель реакции со стороны спроса (или предложения), как **«перекрестная эластичность»**. Данная категория связана с тем, что **спрос (или предложение) может изменяться в связи с переменами цен на другие товары**.

Понятие «перекрестная эластичность» выражает отношение процентного изменения величины спроса на товар к заданному процентному изменению цены некоторого другого товара. Формула средней точки для перекрестной эластичности спроса выглядит так же, как формула средней точки для эластичности спроса по цене, с той лишь разницей, что числитель в данном случае показывает процентное изменение величины спроса на один товар, а знаменатель — процентное изменение цены некоторого другого товара.

Итоговый обзор всех вариантов видов и методов расчета показателей приведен на схеме 4.7.

Схема 4.7

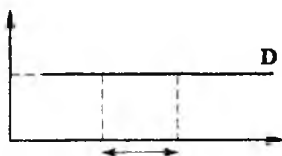
ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА: ВИДЫ И МЕТОДЫ РАСЧЕТА			
Виды эластичности			
	Эластичность спроса по цене	Эластичность спроса по доходу	Перекрестная эластичность
Методы расчета			
	1. Дуговая $ E_d = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_2 + Q_1} \cdot \frac{P_2 - P_1}{P_2 + P_1}$	1. Дуговая $E_I = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_2 + Q_1} \cdot \frac{I_2 - I_1}{I_2 + I_1}$	1. Дуговая $E_{x/y} = \frac{Q_2^x - Q_1^x}{Q_2^x + Q_1^x} \cdot \frac{P_2^y - P_1^y}{P_2^y + P_1^y}$
	2. Точечная (для точки A) $ E_d _A = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P_A}{Q_A}$	2. Точечная $E_I = \frac{dQ}{dI} \cdot \frac{I}{Q}$	2. Точечная $E_{x/y} = \frac{dQ_x}{dP_y} \cdot \frac{P_y}{Q_x}$
<p><i>Обозначения:</i> Q_1 и P_1 — начальные значения объема спроса и цены; Q_2 и P_2 — конечные значения объема спроса и цены; I_1 и I_2 — начальные и конечные значения дохода; индексом x обозначены величины, относящиеся к товару x; индексом y обозначены величины, относящиеся к товару y</p>			

Основываясь на принципах моделирования, неоклассическая теория рассматривает **пять вариантов (моделей) эластичности спроса по цене** (выбирая их из бесконечного множества возможных случаев; схема 4.8):

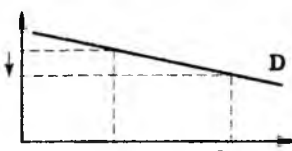
Схема 4.8

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ* (пять обобщенных типов)

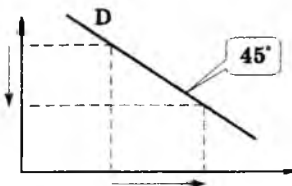
Абсолютно эластичный спрос: цена продукта не изменяется, несмотря на изменения спроса. Показатель эластичности равен бесконечности ($|E_D| = \infty$). Гипотетический вариант



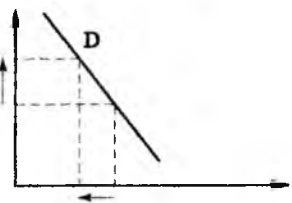
Эластичный спрос, что означает высокую чувствительность к цене, при которой показатель эластичности больше единицы ($|E_D| > 1$). Данный вид спроса характерен для предметов роскоши, дорогих предметов потребления и продукции с большим количеством заменителей



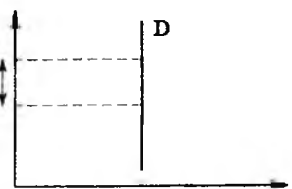
Спрос единичной эластичности, что означает одинаковую степень перемены цены и объема спроса ($|E_D| = 1$) в противоположных направлениях



Неэластичный спрос, что означает низкую чувствительность к цене, при которой показатель эластичности меньше единицы ($|E_D| < 1$). Данный вид спроса характерен для товаров первой необходимости с относительно низкими ценами (простые продукты питания, недорогая одежда, расходы на общественный транспорт)



Абсолютно неэластичный спрос: изменение цены вообще не оказывает никакого влияния на объем спроса. Он стабилен. Показатель эластичности равен нулю ($|E_D| = 0$). Гипотетический вариант



* В характеристике модели поведения покупателей условно выбрана их реакцию на снижение цены, в то время как в модели, показывающей реакцию производителей (см. тему 5), в качестве варианта приводится случай повышения цены. Выбор варианта связан с естественными предпочтениями покупателей и производителей.

Говоря о вариациях эластичности, отметим, что изменения данного показателя происходят не только при изменении угла наклона кривой. **Разные отрезки** самой **кривой** (выраженной в форме прямой линии) могут иметь **дифференцированную эластичность**. Например, верхняя часть кривой отражает эластичный спрос. В нижней части наблюдается обратная ситуация — спрос относительно неэластичен. Объясняется это тем, что в верхней части кривой, где цена сравнительно высока, процентный ее сдвиг является весьма незначительным. Величина же спроса сравнительно низкая. Соответствующая процентная ее перемена оказывается высокой. Обратная картина наблюдается на нижней части кривой спроса (рис. 4.2).



Рис. 4.2. Эластичность в разных точках кривой спроса

Величина показателя эластичности спроса будет одинакова, если кривая будет изображена в виде изогнутой линии (рис. 4.3).



Рис. 4.3. Эластичность в разных точках кривой спроса

Например: $E_d = \frac{1}{P}$.

В заключение отметим, что эластичность спроса по цене зависит от ряда факторов (схема 4.9).

Схема 4.9

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА	
Значимость товара для потребителя	По отношению к товарам первой необходимости спрос, как правило, является неэластичным (покупатель слабо реагирует объемом покупки на изменение цены)
Удельный вес затрат на покупку данных товаров в расходах потребителей	Товары, на которые тратится значительная часть средств потребителя, проявляют эластичность (покупатель сильнее реагирует на изменение цены). Те же товары, которые занимают невысокую долю в общей сумме расходов покупателей, малоэластичны (покупатели слабее реагируют объемом покупок на колебания цен). В основе реакции — психологические причины
Свойство заменяемости товаров	В том случае, когда у товара имеются заменители (субституты), спрос более эластичен (покупатель активнее реагирует на изменение цены намеченного для покупки товара). При отсутствии заменителей спрос становится менее эластичным (покупатели спокойнее реагируют на колебание цены выбираемого ими товара)
Временной параметр	В течение короткого времени эластичность спроса относительно мала. Потребитель по своей психологии — консерватор, ему трудно отказаться от привычных объемов потребления многих традиционных для него товаров. Со временем же привычки меняются и реакция на изменившуюся цену становится заметнее. Эластичность спроса соответственно повышается

4.4. ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ

Как верно отметил А. Маршалл на рубеже XIX и XX вв., экономическая теория еще мало занималась изучением спроса. Однако в последующие десятилетия в неоклассике была разработана *модель, описывающая закономерности поведения потребителя*. Она основывалась на исследовании баланса между имеющимися у покупателя доходами и совокупностью его предпочтений в выборе предлагаемых на рынке благ.

В основе теоретической модели лежат *следующие исходные условия*:

- 1) потребитель стремится к максимизации чувства полезности при приобретении благ;
- 2) формально потребитель имеет полную свободу выбора благ (которая, однако, ограничена размером его доходов).

Разработка вопроса о критериях полезности блага для потребителя вызвала немалые сложности. Требовалось найти ответ на вопрос: каким образом можно измерить ощущение полезности от разных по своим свойствам благ?

Для ответа на этот вопрос выработаны два подхода. Первый вариант решения был назван «кардиналистской теорией». Было предложено измерять психологическое чувство потребителя с помощью таких единиц, как «ютили» (англ. *utility*). Однако применялся такой подход сравнительно недолго. Вместо него пришла другая концепция: измерять ощущение потребителя не абстрактной величиной, а путем сопоставления одной полезности с другой, выстраивания всех благ в определенную иерархическую схему в зависимости от ценности. Так родилась «ординалистская концепция» (англ. *ordinal*).

Подход к анализу поведения потребителя с позиции сравнения полезностей приобретаемых благ дал основание ввести в экономическую теорию понятие «кривая безразличия» (англ. *indifferent curve* – *IC*). Графический ее вариант выглядит следующим образом (рис. 4.4).



Рис. 4.4. Кривая безразличия

Кривая безразличия представляет собой совокупность точек, каждая из которых является потребительским набором, обеспечивающим одинаковую полезность для потребителя от использования альтернативных благ.

Отрицательная форма кривой показывает, что потребитель может замещать уменьшение потребления одного блага увеличением

потребления другого. При этом общий уровень удовлетворенности от потребления двух благ остается неизменным.

Вполне понятно, что уровень потребления может быть разным: потребляющее лицо на рынке может быть удачливым предпринимателем или же скромно живущим пенсионером. В связи с этим в этой теоретической конструкции принято использовать подборки альтернативных благ разного уровня ценности. Совокупность нескольких кривых безразличия называют **«картой безразличия»** (рис. 4.5).



Рис. 4.5. Карта безразличия

Задача этой теоретической модели — сопоставить предпочтения с уровнем доходов потребителя. В связи с этим вводится еще одна кривая, получившая название **«бюджетной линии»** (рис. 4.6):



Рис. 4.6. Бюджетная линия

Детализация понятия «бюджетная линия»

Графическая трактовка бюджетной линии представляет собой отрезок прямой, все точки которой отражают комбинации благ, доступных для приобретения потребителем при данных ценах и полном расходовании его дохода.

Подключение к анализу фактора ограниченности ресурсов у потребителя обусловило введение термина **«бюджетное ограничение»**. Данная категория отражает наличие предельных величин в бюджете семьи. Покупатель может приобретать необходимые блага в определенном сочетании, используя сумму, не выходящую за рамки его бюджетных возможностей.

В рассматриваемую теоретическую конструкцию был введен еще один фактор: не только ограничение по средствам, но и **ограничение по времени**. При введении этого параметра графический вид бюджетной линии становится более сложным. Она может принимать очертания составной, ломаной, выпуклой линии.

Возвращаясь в вопросу о графике кривых безразличия (т.е. к карте безразличия, которая отражает варианты предпочтений), сделаем следующий шаг: совместим эту модель с моделью бюджетных ограничений (отражающей возможности покупателей). Итогом становится синтезированный **графический образ, отражающий потребности и возможности покупателя, т.е. его рыночное поведение** (рис. 4.7).



Рис. 4.7. Потребительское равновесие

В точке *E* соприкасаются кривая безразличия (определенного уровня) и бюджетная линия, отражающая уровень дохода потребителя. Таким образом, данный пункт показывает точку **потребительского равновесия**.

Кривая безразличия, проходящая ниже бюджетной линии, также отражает возможный уровень потребления. Однако полезность такого варианта для покупателя мала. Аналогичная кривая, находящаяся выше бюджетной линии, означает высокую полезность благ, однако этот уровень недоступен для потребителя по финансовым причинам.

Анализ графика, отражающего равновесное состояние, выводит нас к понятию **«оптимум потребителя»**. Графически оптимальный

выбор обозначается точкой касания бюджетной линии наиболее высоко расположенной кривой безразличия. В экономической теории принято обозначать условия, при которых достижение оптимума становится возможным:

- 1) весь бюджет потребителя расходуется полностью;
- 2) достигается максимально высокий уровень полезности при фиксированном бюджете и ценах обоих благ;
- 3) потребительские предпочтения потребителя выражаются определенной пропорцией двух благ. Для этой пропорции характерно равенство соотношения предельных полезностей двух благ соотношению цен на них. Это соответствует маргинальному принципу определения оптимума, т.е. каждый затраченный рубль потребителя приносит ему одинаковую предельную полезность безразлично к приобретению блага A или блага B (что можно выразить формулой: $MUA / P_A = MUB / P_B$).

В порядке сравнения обозначим на графике позиции, которые не выражают оптимум для потребителя:

- точки выбора, находящиеся внутри бюджетной области, означают недоиспользованные бюджетные возможности покупателя и заниженный уровень полезности приобретаемых благ;
- область выбора благ, расположенная над бюджетной линией, является недоступной для потребителя.

Теория поведения потребителя затрагивает *не только процесс обозначения оптимума для покупателя* как некоего стабильного явления. В связи с тем, что рыночные параметры (например, цены) постоянно меняются, теория потребления рассматривает возникающие при этом эффекты.

Эффект дохода и эффект замены

Английский экономист Дж.Р. Хикс исследовал в конце 30-х гг. XX в. проблему воздействия снижающейся цены на объем рыночного спроса. Результатом анализа явился вывод о существовании двух специфических особенностей — *эффекта дохода и эффекта замещения*.

Падение цены на один из товаров, отмечает в своей работе Хикс, влияет на спрос двумя различными способами. С одной стороны, удешевление продаваемого блага повышает покупательную способность потребителя. Падение цены в этом случае приводит к последствиям, аналогичным росту дохода, т.е. реализуется *эффект дохода*.

С другой стороны, снижение цены на определенный товар приводит к относительному (по отношению к другим товарам) изменению цен. Меняется структурное соотношение цен. В результате независимо от изменения реального дохода у покупателя возникает стремление к за-

мещению всех других товаров тем товаром, на который цена снизилась. Тем самым срабатывает так называемый **эффект замещения** (спрос перемещается в пользу подешевевшего товара).

Таким образом, **итоговое изменение спроса отражает влияние двух поведенческих реакций покупателя.**

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Спрос	Эластичность спроса по доходу
Закон спроса	Перекрестная эластичность
Варианты трактовки закона спроса	Дуговая эластичность
Ценовые и неценовые факторы спроса	Точечная эластичность
Парадокс Гиффена (товары Гиффена)	Поведение потребителя
Эффект присоединения к большинству	Потребительское равновесие
Эффект сноба	Эффект дохода
Эффект Веблена	Эффект замещения
Фактор времени	Кривые безразличия
Эластичность спроса по цене	Бюджетное ограничение

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие доводы можно привести в обоснование того, что при изучении парной категории «спрос и предложение» анализ начинается со спроса, а не с предложения? Какие доводы по этому поводу приводил А. Маршалл?
2. В чем проявляется действие закона спроса?
3. Как изменяется объем спроса при возрастании количества покупателей?
4. Каким образом влияет изменение размеров рынка на масштабы спроса?
5. Всегда ли между ценой и объемом спроса присутствует обратная зависимость? Ответ проиллюстрируйте.
6. Подсчитайте, как изменяется ценовая эластичность спроса при скольжении по графику спроса сверху вниз. В какой точке графика выручка от продаж достигает максимальной величины?
7. При помощи какого показателя эластичности можно уловить возникновение эффекта Гиффена?
8. В чем проявляется смысл эффекта Веблена?
9. Спрос какой группы потребителей проявляет более высокую степень эластичности: высокооплачиваемой или низкооплачиваемой? Ответу дайте объяснение.
10. Какую теоретическую и методическую задачу выполняет модель поведения потребителя?
11. Дайте характеристику поведенческой реакции покупателя при росте цен на выбираемый им товар. В чем проявится эффект дохода и эффект замещения в этом случае?

Тема 5

ТЕОРИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

- 5.1. Закон предложения: экономическое содержание
- 5.2. Неценовые факторы формирования предложения
- 5.3. Эластичность предложения: экономическое содержание, показатели измерения
- 5.4. Рыночное равновесие

5.1. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Предложение выражает желание и способность производителей предлагать для реализации на рынке определенные блага.

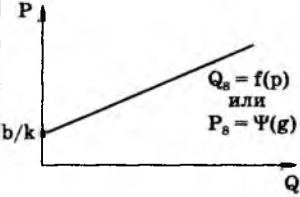
Процесс предложения связан с совокупностью воздействующих на него факторов. Главный из них — цена предлагаемого товара. Взаимосвязь между масштабами предложения и уровнем цены товара имеет прямую зависимость. Ее принято называть «**законом предложения**» (что отражает постоянно наблюдаемую взаимосвязь двух параметров). Используя же математический язык, данную зависимость можно назвать **функциональной**.

Взаимосвязь двух величин носит прямой характер: предложение тем выше, чем выше цена товара. Данную взаимосвязь, выражающую сущность закона предложения, принято отражать в экономической теории тремя методами: посредством математической таблицы, в алгебраической форме, графически (схема 5.1).

Схема 5.1

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ: ВАРИАНТЫ ТРАКТОВКИ													
Табличный (с помощью построения шкалы предложения)													
Шкала предложения — это ряд взаимосоответствующих значений цены P_s и объема предложения Q_s	Шкала (таблица) предложения P_s , руб. <table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr></table> Q_s , шт. <table border="1"><tr><td>2</td><td>5</td><td>8</td><td>10</td><td>16</td><td>20</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	2	5	8	10	16	20
1	2	3	4	5	6								
2	5	8	10	16	20								
Алгебраический (при помощи определения функции предложения)													
Функция предложения может быть прямой, в этом случае Q_s — функция; p — аргумент, или обратной, в этом случае P_s — функция; q — аргумент	При линейной зависимости $Q_s = K \times P - b$ — прямая функция предложения; $P_s = q/k + b/k$ — обратная функция предложения												

Окончание

Графический (построение графика предложения)		
	График (кривая) предложения — это геометрическое место взаимно соответствующих точек цены и объема предложения	При линейной зависимости 

5.2. НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Неоклассическая теория отмечает: существует взаимодействие не только между масштабами предложения и уровнем цены. На предложение оказывают воздействие и неценовые факторы. В их влиянии также прослеживаются закономерности.

Что же принято относить к неценовым факторам? Прежде всего то, что оказывает воздействие на условия производства (увеличивая или уменьшая объемы производства при сохранении неизменной цены единицы производимого блага) (схема 5.2).

Схема 5.2

НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ	
Цена на ресурсы	При ее росте происходит сокращение предложения. Графически это выражается смещением кривой предложения влево вверх
Новые технологии	Они увеличивают объем предложения, сокращая издержки. Графически это изображается смещением кривой предложения вправо вниз
Изменения в финансовых взаимоотношениях между государством и производителями	Эти отношения строятся по линии налогового давления или, наоборот, — субсидирования частного бизнеса. Рост налогов повышает издержки, что, как правило, приводит к сокращению предложения. Воздействие роста субсидий проявляет обратный характер
Уровень цен на товары-заменители	Например, фермер, выращивающий картофель, при росте цен на ранние парниковые овощи может сократить производство и предложение картофеля и заняться производством более выгодного продукта

Окончание

	Ожидания производителей	Предложение будет увеличиваться, если производители ожидают повышения цен на данном рынке, снижения налогов, роста спроса, расширения рынков сбыта, уменьшения конкуренции со стороны внешних производителей и т.д.
	Количество фирм, работающих на рынке	При входе фирм в отрасль происходит расширение предложения, а при выходе фирм из отрасли предложение сокращается

Рассматривая воздействие неценовых факторов, следует отметить, что принято отмечать **два типа воздействия**: стимулирующее и дискриминирующее. **Степень же влияния** (того и другого типа) может быть отражена с помощью трех вариантов: на шкале предложения, в виде функционального значения, в форме кривой на графике. С методической точки зрения наиболее удобная форма отражения степени изменения — графическая.

В графическом варианте наблюдается изменение не формы кривой, а лишь ее расположения по отношению к первоначальной позиции. При позитивном воздействии данных факторов кривая сдвигается на графике вправо вниз, при отрицательном влиянии перемещение следует влево вверх (рис. 5.1).

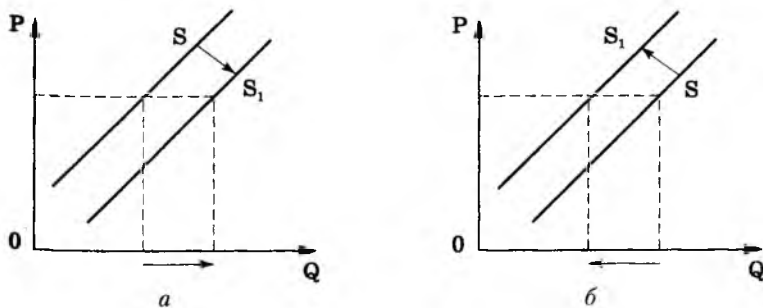


Рис. 5.1. Положительное (а) и отрицательное (б) влияние неценовых факторов на предложение

5.3. ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ПОКАЗАТЕЛИ ИЗМЕРЕНИЯ

Важным элементом в анализе предложения является выявление характера и степени той зависимости, которая складывается между влияющими на предложение факторами и объемом данного пред-

ложения. Указанную зависимость выражает категория эластичности предложения.

Эластичность предложения представляет собой степень чувствительности предложения некоторого блага к изменению цены этого блага.

По своей природе понятие «эластичность предложения» отражает реакцию производителя на изменение рыночной ситуации. Согласно подходу неоклассической теории, изменение рыночной ситуации рассматривается лишь с позиции изменения главного влияющего фактора — цены. В связи с этим используется понятие «эластичность предложения по цене».

Данное понятие представляет собой показатель степени чувствительности предложения к данному изменению цены. Измеряется показатель с помощью следующего соотношения:

$$\text{Эластичность предложения} = \frac{\text{Изменение объема предложения, \%}}{\text{Изменение цены, \%}}$$

Если изменение цены влечет за собой более чем пропорциональное изменение объема предложения, то предложение эластично по цене. Если же изменение по цене приводит к менее чем пропорциональному изменению объема предложения, то предложение неэластично по цене.

Эластичность предложения по цене, как правило, положительная величина, так как между ценой и объемом предложения зависимость прямая. Спектр возможных изменений данной формы эластичности — **от нуля до бесконечности**.

Подобно случаю эластичности спроса, эластичность предложения также может измеряться с **помощью показателей дуговой (а) и точечной (б) эластичности**:

$$E_s = \frac{Q_1 - Q_0}{P_1 - P_0} \frac{P_1 + P_0}{Q_1 + Q_0}; \quad (a)$$

$$E_s = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \frac{P}{Q}. \quad (б)$$

Основываясь на принципах моделирования, неоклассическая теория рассматривает **пять вариантов эластичности предложения по цене** (выбирая их из бесконечного множества возможных случаев; схема 5.3).

Схема 5.3

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЦЕНЕ (пять обобщенных типов)	
<p>Абсолютно эластичное предложение: любое количество продукта будет предлагаться по фиксированной цене. Показатель эластичности равен бесконечности ($E_S = \infty$)</p>	
<p>Эластичное предложение, что означает высокую чувствительность к цене, при которой показатель эластичности больше единицы ($E_S > 1$)</p>	
<p>Предложение единичной эластичности, что означает одинаковую степень перемены цены и объема предложения ($E_S = 1$)</p>	
<p>Неэластичное предложение, что означает низкую чувствительность к цене, при которой показатель эластичности меньше единицы ($E_S < 1$)</p>	
<p>Абсолютно неэластичное предложение: изменение цены вообще не оказывает никакого влияния на объем предложения. Показатель эластичности равен нулю ($E_S = 0$)</p>	

В неоклассической теории принято рассматривать **влияние ряда факторов на проявление эластичности** предложения по цене. Среди данных факторов можно обозначить несколько обстоятельств, однако **ведущее место** занимает **фактор времени**. Его значимость впервые подчеркнул А. Маршалл. Роль данного фактора сопряжена с возможностью производителя прореагировать на динамику цен путем изменений в использовании различных производственных факторов на своем предприятии.

Для удобства анализа в теории разработано положение о двух (или четырех) временных интервалах. Принято в связи с этим выделять **короткий** и **длительный периоды**¹ (схема 5.4).

¹ Пасс К., Лоуз Б., Дэвис Л. Словарь по экономике. Collins: пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 681. В российских изданиях используются следующие альтернативные названия периодов: кратчайший, краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный.

Схема 5.4

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ		
Основной фактор: временной		
Короткий период		Предложение может быть увеличено в ответ на повышение цены (происшедшее, например, за счет увеличения спроса) только посредством более интенсивного использования задействованных факторов производства. Данная интенсификация увеличивает рыночное предложение, однако на незначительную величину. В связи с этим предложение в коротком периоде обладает низкой эластичностью по цене
Длительный период		В длительном периоде предприниматели способны за счет дополнительного инвестирования увеличить производственные мощности. В связи с этим предложение в длительном периоде становится достаточно эластичным
Дополнительные факторы (также сопряженные с временным параметром)		
Характер технологии		Чем продолжительнее производственный цикл, тем менее эластично предложение. Производители не имеют возможности быстро изменить объем производства в зависимости от изменения рыночной цены. Например, в нефтехимической промышленности реакция предложения на изменение цен в длительном периоде может занять не менее пяти лет. В том же случае, когда производственный цикл краток, предприниматель может быстро отреагировать на изменение цены. Предложение становится эластичным
Характер продукта		Время производственного цикла зависит также от продукта (что, естественно, нередко сопряжено с характером технологии). Например, предложение промышленной продукции более эластично, чем предложение сельскохозяйственной

5.4. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

После изучения закономерностей в формировании спроса и предложения перейдем к проблеме образования равновесного состояния на рынке. Оно формируется под влиянием разных факторов. В графическом изображении ведущая роль отводится взаимодействию кривых спроса и предложения. Иначе говоря, наблюдается взаимная адаптация двух функциональных зависимостей. На процесс равновесия оказывают влияние и некоторые другие, дополнительные факторы. К ним можно отнести, например, степень конкуренции между фирмами, выпуска-

ющими однотипную (или заменяющую) продукцию, степень конкуренции между покупателями (что бывает в неэффективных экономиках), экономическая политика государства. Однако эти обстоятельства рассматриваются в более усложненных моделях экономической теории.

Итак, на рынке встречаются представители спроса и предложения. В первую очередь разумно анализировать сторону предложения. И хотя либеральная экономическая теория за аксиому считает следующую установку: спрос определяет предложение, современная экономика уже давно не отражает этой ситуации. Остался в прошлом этап дефицитной (доиндустриальной) экономики. Пере насыщенные рынки благ, переполненные «потребительские корзины» домашних хозяйств — все это приводит к тому, что тон теперь задает не спрос, а предложение. К тому же не следует забывать, что предприниматели — более активный социальный слой по сравнению с покупателями (конформистами в своей основе). Тон на рынке задает сегодня рекламная стратегия фирм, особенно — корпораций.

Решая вопрос о том, по какой цене реализовать на рынке свой товар (и соответственно сколько), предприниматель исходит из необходимости опираться на два ключевых фактора: затраты по изготовлению благ и потребительские предпочтения.

В теоретическом плане рассмотрим этот вопрос на примере концепции А. Маршалла, который предложил компромиссный подход. Он сумел соединить позиции теории А. Смита (цена определяется затратами труда) с положениями австрийской школы предельной полезности (цена определяется спросом). Двухфакторная модель формирования цены стала путеводным направлением развития современной экономической теории.

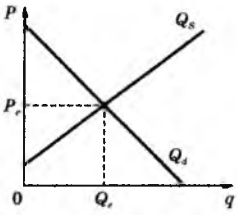
Цена, по мнению Маршалла, определяется предельными издержками производства и предельной полезностью. Равновесная цена есть своеобразный компромисс между покупателями и продавцами. Цена, которую люди готовы заплатить за товар, отмечал Маршалл, будет диктоваться их желанием приобрести его и одновременно количеством денег, которое они могут позволить израсходовать на него. В свою очередь их возможность затрат зависит от причин, обуславливающих предложение предмета, что в свою очередь предопределяется размерами издержек на его производство.

Это положение получило в экономической теории название «два лезвия одних ножниц». Как выразился Маршалл: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц».

Обратимся теперь к методическим способам определения того состояния на рынке, которое принято называть равновесным. С методической точки зрения разумно рассмотреть три способа (метода) выражения эффекта равновесия:

- 1) табличный;
- 2) алгебраический;
- 3) графический (схема 5.5).

Схема 5.5

СПОСОБЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ НА ИНДИВИДУАЛЬНОМ РЫНКЕ													
Способы	Характеристика												
1. Табличный (путем совмещения шкалы спроса и предложения)	Шкала спроса: P_d , руб. <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td>20</td><td>16</td><td>10</td><td>16</td><td>20</td><td>28</td></tr></table> Q_d , шт.	1	2	3	4	5	6	20	16	10	16	20	28
1	2	3	4	5	6								
20	16	10	16	20	28								
2. Алгебраический (путем решения системы из двух уравнений с двумя неизвестными: P_e и Q_e)	При линейной зависимости $\begin{cases} Q_S = K_S \times P - b_S \\ Q_D = -K_D \times P + b_D \end{cases}$ Если $Q_S = Q_D$ и $P_S = P_D$, то $P_e = \frac{b_S + b_D}{K_S + K_D}; \quad Q_e = \frac{K_S b_D - b_S K_D}{K_S + K_D}$												
3. Графический (путем совмещения графика спроса и графика предложения в одной координатной плоскости)													

Для продавцов результатом равновесия являются сделки по реализации товара и получение выручки от продажи; для покупателей — приобретение товара за определенную сумму денег. При этом соблюдается условие: $P_S = P_D = P_e$ и $Q_S = Q_D = Q_e$, где P_S и P_D — цена спроса и предло-

жения; Q_s и Q_d — объем спроса и предложения; P_r и Q_r — равновесные цена и объем.


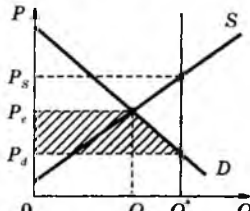
В связи с тем что равновесие достигается лишь в ходе адаптации продавцов и покупателей друг к другу, разумно в графической форме рассмотреть три возможных варианта (схема 5.6).

Схема 5.6

РЫНОК: ПРОЦЕСС НАХОЖДЕНИЯ РАВНОВЕСНОГО СОСТОЯНИЯ			
Состояние рынка	Графическое изображение	Координация интересов продавца и покупателя	
1	Сделка не реализуется. Равновесной цены не возникает		<i>Интересы не совпадают по цене:</i> продавцу выгодно начинать предложение товаров как минимум с цены P_2 ; максимальная цена покупателя — P_1 . При $P_2 > P_1$ рынок не функционирует
2	Сделка не реализуется. Равновесной цены не возникает		<i>Интересы не совпадают по объему сделки:</i> минимальный объем предложения, выгодный для продавца, — Q_2 ; максимальный объем спроса покупателей — Q_1 . При $Q_1 < Q_2$ рынок не функционирует
3	Равновесное состояние достигнуто. Сделка состоялась		<i>Интересы совпали по цене и объему.</i> Количество товара, предлагаемого к продаже по цене P_r , соответствует объему спроса по этой же цене. Таким образом, цена спроса (P_d) = цена предложения (P_s) = равновесная цена (P_r). Объем спроса (Q_d) = объем предложения (Q_s) = равновесный объем (Q_r). Выручка продавца ($S_0 P_r E Q_r$) = затраты покупателя ($S_0 P_r E Q_r$)

Добавим к сказанному, что в ряде случаев сделки могут совершаться при отсутствии равновесия. В зависимости от ситуации это может быть или «рынок продавца», когда доминируют его интересы, или «рынок покупателя» (схема 5.7).

Схема 5.7

НЕРАВНОСИЕ НА РЫНКЕ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВАРИАНТЫ		
	Варианты состояния рынка	Характерные особенности
1		<p><i>Неравновесие заключается в установлении рыночной цены (P^*), превышающей равновесную (P_e). Это может быть вызвано, например, действиями государства. В результате объем спроса по этой цене (Q_d) меньше, чем объем предложения (Q_s). Это означает, что если $P^* > P_e$, то $Q_d < Q_s$. На рынке формируется <i>излишек</i> нереализованных товаров, равный $Q_s - Q_d$</i></p>
2		<p><i>Неравновесие заключается в установлении рыночной цены (P^*), заниженной по отношению к равновесной цене (P_e). В результате объем спроса по этой цене (Q_d) больше, чем объем предложения (Q_s). Это означает, что если $P^* < P_e$, то $Q_d > Q_s$. На рынке формируется нехватка (дефицит) товаров, равная $Q_d - Q_s$</i></p>
3		<p><i>Неравновесие вызвано недопроизводством товара, т.е. $Q^* < Q_e^*$. В этом случае рыночная цена будет соответствовать цене спроса P_d, а продавцы при реализации товара получают дополнительную прибыль, соответствующую заштрихованной области графика</i></p>
4		<p><i>Неравновесие заключается в перепроизводстве товара, т.е. $Q^* > Q_e^*$. В этом случае рыночная цена установится на уровне цены спроса — P_d, а излишек покупателей увеличится по сравнению с равновесным на заштрихованную область</i></p>

* В современной рыночной экономике недопроизводство чаще встречается в области производства таких благ, как услуги. Например, неожиданное наступление нелетной погоды приводит к отмене рейсов самолетов, возникает проблема размещения пассажиров. Поскольку количество такси остается примерно одинаковым, резко взлетает цена на оплату использования этого транспорта. Недавние события в России — тому пример.

** Наиболее характерный пример перепроизводства — растущий выпуск в мире телевизоров, компьютеров, фотоаппаратов, портативных телефонов. В значительной мере именно из-за этого (помимо влияния удешевляющей технологии) происходит снижение цен.

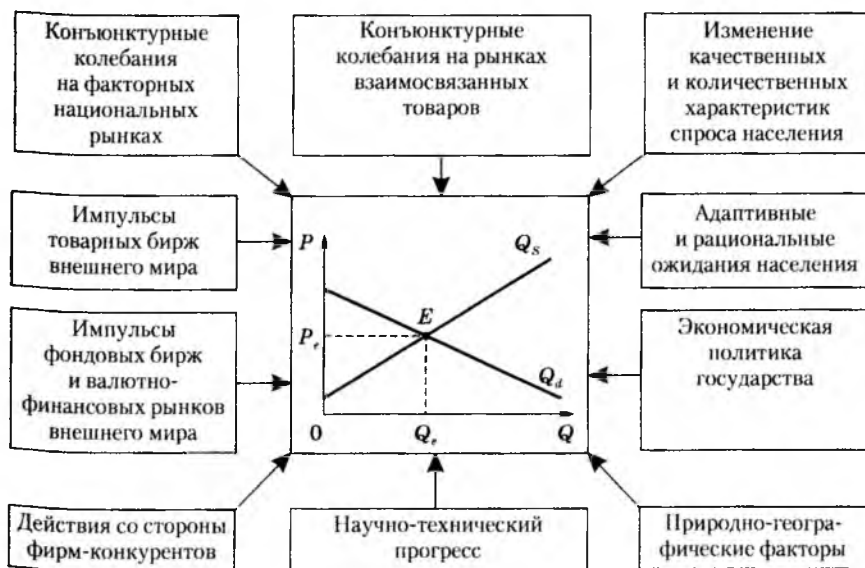
Рынок способен вернуться в равновесное состояние, если экономическая структура, обладающая властью, не препятствует этому. Изучением этого механизма занимались два крупнейших экономиста Л. Вальрас и А. Маршалл. Представлениям Вальраса соответствуют два первых случая схемы 5.6. В первом из них ($P^* > P_e$) возникает конкуренция продавцов за покупателей товара и это приводит к снижению цены. Во втором ($P^* < P_e$) покупатели конкурируют за товар при наличии его дефицита, что повышает его цену. Процесс, который Л. Вальрас назвал «нащупыванием равновесной цены», существует до тех пор, пока не исчезнет избыточный спрос или избыточное предложение.

По-другому объяснял механизм движения к рыночному равновесию А. Маршалл. В любом случае, по его мнению, система приходит к равновесию в результате действия продавцов. Предметом его анализа были ситуации 3 и 4 схемы 5.7. Так, если $Q^* < Q_e$, цена продаж превышает равновесную, что является стимулом для увеличения предложения. В итоге цена снижается. Если $Q^* > Q_e$, то процесс примет обратный характер.

В завершение данного анализа обозначим кратко общую классификацию экономических процессов и явлений, оказывающих влияние на равновесное состояние рынка (схема 5.8).

Схема 5.8

ФАКТОРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА СОСТОЯНИЕ РЫНКА

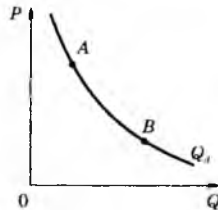


ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Предложение	Дуговая и точечная эластичность предложения
Объем предложения	Факторы ценовой эластичности предложения
Закон убывающей отдачи факторов производства	Равновесное состояние рынка
Неценовые факторы предложения	Основные и дополнительные факторы, влияющие на равновесное состояние рынка
Эластичность предложения по цене	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Сформулируйте закон предложения и назовите способы его отображения.
2. Проиллюстрируйте графически изменение предложения отечественных автомобилей при увеличении пошлин на ввоз импортного автотранспорта.
3. Объясните влияние фактора времени на ценовую эластичность предложения.
4. Изменяется ли эластичность предложения при действии его неценовых факторов? Поясните на примере.
5. Перечислите факторы ценовой эластичности предложения.
6. Укажите неценовые факторы предложения. Можно ли к ним отнести цены на используемые ресурсы? Ответ аргументируйте.
7. Является ли, по вашему мнению, верным утверждение о том, что состояние равновесия — это идеальное состояние рынка?
8. Какие факторы равновесия вы бы назвали основными и какие дополнительными? Какую иерархию среди дополнительных факторов вы могли бы обозначить?
9. Равновесие на рынке апельсинов переместилось из точки A в точку B . Какие факторы могли вызвать это изменение:
 - а) увеличение цен на картофель;
 - б) увеличение цен на мандарины;
 - в) уменьшение транспортных расходов по доставке апельсинов;
 - г) увеличение налога на аренду торгового помещения?



Тема 6

ФИРМА. ПОВЕДЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА РЫНКЕ

6.1. Об истории понятия «фирма»

6.2. Природа фирмы

6.3. Типы организации фирмы. Формы ее стратегии

6.4. Поведение производителя на рынке: неоклассическая модель

6.1. ОБ ИСТОРИИ ПОНЯТИЯ «ФИРМА»

Понятие «фирма» вошло в практический оборот на определенном этапе развития рыночной экономики. Оно стало использоваться для обозначения торгового имени коммерсанта (сначала — индивидуального, затем — коллективного).

Необходимость торгового имени возникла в связи с ростом числа предпринимателей, усилением конкуренции между ними. Перед обществом встала задача: создать правовую систему предпринимательской деятельности. Для решения юридических проблем взаимоотношений производителей необходимо было четкое обозначение «персонального производителя» каждого из них¹.

На раннем периоде использования данного понятия оно применялось как обозначение обязательной, имеющей юридическую силу **подписи дельца** на документе. Само слово восходит при этом к латинско-итальянской основе *firmare* (подтверждаю, заверяю).

Согласно современным правовым нормам, каждое вновь создаваемое предприятие должно быть зарегистрировано в так называемом торговом реестре. Данная запись означает, что предприятие получает отныне свое торговое имя: «**фирма**».

Существует несколько типов фирменного обозначения предприятий (схема 6.1).

Резюмируя, отметим, что понятия «предприятие» и «фирма» — близкие, но все же не идентичные понятия. Первое понятие обозначает производственную единицу. Оно рассматривается и как синоним понятия «завод». Второе понятие имеет в большей мере юридически обозначенный и коммерчески ориентированный смысл².

¹ Приведем аналогию: гражданская правовая система на определенном этапе развития общества ввела в качестве обязательного порядка регистрацию каждого гражданина на основе его личного имени.

² В общественном сознании термин «фирма» является синонимом понятия «коммерческая организация» (<http://www.firm-new.ru/form>).

Схема 6.1

ТИПЫ ФИРМЕННОГО ОБОЗНАЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ		
Тип обозначения фирмы	Характеристика	Примеры
Персональное торговое имя	Указание на имя владельца	Ford, Siemens, Boss, Marks & Spencer
Содержательное торговое имя	Указание на предметную специализацию предприятия	Volkswagen, General Electric, General Motors, Газпром, АвтоВАЗ
Смешанный вариант названия	Указание на имя владельца и характер производства	Moebelhaus Hans Maier, Булочная Филиппова

6.2. ПРИРОДА ФИРМЫ

Фирма представляет собой один из трех субъектов национальной рыночной экономики (домашнее хозяйство, фирма, государство). В известном смысле фирма наиболее динамично развивающийся субъект, что обусловлено сочетанием экономических и психологических факторов (опора на материальный интерес и лидерские качества предпринимателей).

Будучи сложным экономическим феноменом, фирма рассматривается в экономической науке под множеством углов зрения. Практическая сторона деятельности данного института анализируется специалистами менеджмента, маркетинга, корпорационных финансов, страхования. Сущностные характеристики фирмы – удел экономической теории. В свою очередь наличие в экономической теории нескольких школ дает возможность отразить разные содержательные аспекты. Обратимся к их сравнительному анализу (схема 6.2).

Схема 6.2

ФИРМА (ПРЕДПРИЯТИЕ) КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА: альтернативные подходы	
Школа (направление) экономической теории	Характеристика
Политическая экономия (классика)	<i>Данная школа изучает экономические субъекты с позиции их роли в процессе создания и реализации благ.</i> Возникновение фирм, согласно позиции А. Смита, связано с развитием торговли. Стремление к росту товарных оборотов требовало повышения производительности труда. Наиболее активно это стало реализовываться на фирмах, которые применяли все более совершенные приемы разделения труда.

Окончание

	Исходя из этих установок <i>фирма (предприятие) рассматривается как организация, способствующая техническому прогрессу, развитию рынка, повышению объемов создаваемых благ</i>
Неоклассика	<p><i>Школа неоклассики анализирует субъекты с позиции их роли в потреблении создаваемых благ.</i></p> <p>Это обстоятельство базируется на том, что неоклассика (а точнее, австрийская школа в последней трети XIX в.) выдвинула иной алгоритм экономического анализа.</p> <p><i>Ведущим мотивом экономического развития следует считать не производство, а потребление!</i></p> <p>С точки зрения процесса потребления можно рассматривать индивида и фирму как субъектов, имеющих близкие по духу установки. Целью индивида (как потребителя) является максимизация полезности (в рамках его бюджетных ограничений), а целью фирмы выступает максимизация прибыли (при ограничениях, налагаемых издержками производства). Эту позицию предложил английский экономист Дж. Хикс.</p> <p>В связи с этим <i>фирма (предприятие) – субъект, функция которого – обеспечение наибольшей прибыли при минимальных затратах производственных ресурсов</i></p>
Институционализм	<p>Данная школа анализирует общее экономическое пространство, выходя за пределы чисто равновесных аспектов на том или ином рынке. Фирма (предприятие) понимается как организация, находящаяся в некоем противостоянии по отношению к рыночному хаосу. <i>Фирма есть институт, сформировавшийся на основе правил иерархии.</i></p> <p>Ее функция – минимизация транзакционных издержек, и тем самым стимулирование хозяйственных потоков</p>

Институциональная теория обозначает ***причины, обуславливающие существование фирм.*** Они связаны с возможностью фирм добиваться более низких транзакционных издержек, что не может осуществить сам рынок. Напомним при этом, что транзакционные издержки¹ – это непроизводственные затраты, связанные с подготовкой, заключением и реализацией сделок:



- сбор сведений о потенциальных партнерах;
- проведение переговоров, составление договора;

¹ Понятие «транзакционные издержки» (как особый феномен, порождаемый рыночной экономикой) ввел в научный оборот американский экономист, представитель институциональной школы Р. Коуз в своей работе «Природа фирмы» (The Nature of Firm, 1937).

- маркетинговая деятельность, включая рекламу;
- страхование от возможного невыполнения соглашения.

Как любое экономическое явление фирма может проявлять в своей деятельности сильные и слабые стороны (схема 6.3).

Схема 6.3

СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ (как экономического института)	
Аспекты эффективной деятельности фирмы 	Адаптационные возможности (повышенная приспособляемость к неблагоприятным явлениям во внешней среде). Высокая степень управляемости ресурсами
Слабые стороны в работе фирмы 	Потеря контроля управляемости при чрезмерном росте фирмы. Искажение информации внутри крупной фирмы (бюрократизация управленческого процесса). Ослабление мотивации в крупной фирме. Большая «команда» в фирме повышает в целом ее результативность. Однако до определенного предела. Его превышение затрудняет оценку вклада каждого работника в общий результат, порождая стимулы к «отлыниванию»

Оценка сильных и слабых сторон фирмы активно реализуется в конкретном, прикладном анализе. В системе мер по управлению фирмой используется так называемый SWOT-анализ¹.

Общий принцип, лежащий в основе SWOT-анализа, гласит: «При разработке стратегии необходимо обеспечить соответствие внутреннего состояния фирмы (т.е. баланса ее сильных и слабых сторон) внешней ситуации (т.е. условиям отрасли и конкуренции)».

Характеризуя *два экономических пространства*, в рамках которого действует фирма, отметим:

- внутренняя среда фирмы представляет собой всю совокупность функциональных звеньев и сложившихся правил поведения в данной организации: систему руководства, финансовую службу, бухгалтерию, производство, службу маркетинга, психологическую и управленческую культуру;
- внешняя среда фирмы охватывает рынки приобретения факторов производства и рынки сбыта продукции, кредитно-фи-

¹ Обозначение SWOT составлено его авторами на основе использования следующих понятий: **S**trengths (сильные стороны), **W**eaknesses (слабые стороны), **O**pportunities (факторы внешней среды, которые могут создать преимущества для фирмы), **T**hreats (потенциальные угрозы внешней среды).

нансовые институты, институты посредников, конкурентов, государственные правовые и налоговые инстанции.

На внутреннюю и внешнюю среду фирмы воздействуют различные обстоятельства, которые принято называть факторами. В частности, **воздействие происходит по линии следующих факторов:**

- политических обстоятельств;
- экономических событий;
- социальных факторов;
- законодательства;
- природных обстоятельств;
- демографических процессов;
- явлений в культурной среде.

Итогом воздействия становится определенная эволюция обеих форм среды. Общая тенденция, как отмечает мировая печать, проявляется в том, что **в деятельности фирм все более заметную роль начинает играть внешняя среда предприятия**. Объяснение заключается в том, что по мере развития общества более плотной становится вся рыночная среда. Возрастает не только количество фирм-производителей в национальной и мировой экономике, но и степень их взаимной конкуренции. В итоге быстро растет численность посредников (в области консультирования, страхования, финансирования, по сбыту и закупкам), представляющих собой субъектов внешней среды для каждой фирмы.

Институт фирмы имеет свой жизненный путь. В нем прослеживается постоянное чередование определенных этапов, что дает основание говорить о **«жизненном цикле фирмы (предприятия)»**. Этапами являются: зарождение, развитие, зрелость, спад предприятия¹. Графически жизненный цикл фирмы можно обозначить следующим образом (рис. 6.1)².

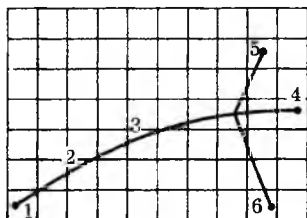


Рис. 6.1. Жизненный цикл фирмы

¹ Этапность в процессе функционирования рассматривается альтернативно: в рамках менеджмента и в рамках экономической теории.

² The Managers Handbook. London: Marshall Editions Ltd., 1988. P. 53.

На изображенной кривой выделяют следующие участки.

1. **Стартовый этап** (start-up) обозначает возникновение фирмы.
2. **Стадия развития**, в ходе которой организация проходит период роста и трансформации. В этот период завершается формирование структуры организации, четко определяются роли работников.
3. **Стадия консолидации**. На этом этапе фирма имеет возможность сравнивать свои достижения и потери, принимать решение о дальнейшем развитии.
4. **Возможная стадия выхода на плато-фазу**. В это состояние фирма попадает, когда в производимом продукте и в специализации фирмы практически уже не происходит никаких изменений. Не возникает новых идей, предложений. Это может происходить в связи с тем, что успех от производства существующего продукта превосходит затраты от выработки альтернативных решений.
5. **Возможная стадия расширения производства** (за счет создания новых продуктов, покупки новых бизнес-структур, фирм).
6. **Возможная стадия гибели фирмы (или перехода ее в новое качество)**. Фирма может быть вытеснена с рынка из-за низкой конкурентоспособности, приобретена более мощной компанией.

Дав характеристику эволюционного движения фирмы в трактовке специалистов по менеджменту, обратимся к трактовке этапов в русле экономической теории. В этом случае циклический процесс рассматривается менее детализированно. Затрагиваются лишь наиболее общие понятия, такие, как открытие, закрытие, санация и банкротство предприятия (схема 6.4).

Схема 6.4

ЭЛЕМЕНТЫ И КАТЕГОРИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	
Открытие предприятия (процесс)	Процесс регистрации создаваемой фирмы в реестровом документе соответствующей государственной службы. Процедура осуществляется согласно гражданскому законодательству
Закрытие, ликвидация предприятия (процесс)	Процесс, завершающий деятельность организации. Он осуществляется при условии отсутствия перехода прав и обязанностей к другим лицам. Процесс реализуется в двух формах: ■ как добровольная ликвидация; ■ как принудительная ликвидация
Санация предприятия (процесс)	Система мероприятий по улучшению финансового положения фирм. Эти действия осуществляются с целью предотвращения банкротства или повышения конкурентоспособности фирм

Окончание

Несостоятельность (банкротство) предприятия (состояние, явление)	Термин отражает негативное состояние предприятия. Последнее выражается юридической формулировкой: «... <i>неспособность должника (гражданина либо организации) удовлетворить в полном объеме требования кредиторов и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных государственных платежей</i> ». Процедура признания должника банкротом может быть инициирована: <ul style="list-style-type: none"> ■ кредитором; ■ уполномоченным государственным органом; ■ самим должником
---	---

В качестве иллюстрации процесса банкротства приведем статистику (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Динамика банкротства компаний: сравнительная характеристика, тыс.

Страна	Год		
	2005	2008	2009*
Франция	49,5	56,0	62,7
США	39,2	41,2	62,0
Германия	36,8	30,1	33,8
Англия	27,2	28,5	38,2
Япония	13,0	15,8	17,0
Бразилия	3,5	1,2	1,5
Польша	1,0	0,4	0,5

* Оценка.

Источник: данные страховой компании Netnes.

Приводимые сравнительные данные показывают дифференцированную ситуацию. В западных странах уровень банкротства существенно выше показателей, свойственных для трансформируемых и развивающихся экономик. На динамику банкротства влияет ряд факторов: конъюнктурная ситуация в стране, сложившиеся юридические и поведенческие традиции, степень развития конкуренции. Кроме того, на рассматриваемую динамику в западных странах сильнее повлиял и мировой финансово-экономический кризис.

Для российской экономики банкротство еще не стало сложившимся институциональным явлением. Обращают на себя внимание лишь отдель-

ные заметные процессы. В качестве примера можно отметить разорение нефтяной компании ЮКОС в 2007 г. (просуществовавшей 14 лет: с 1993 по 2007 г., а в период 1995—2005 гг. входившей в число десяти крупнейших компаний страны). В течение 2007 г. имущество компании было продано на аукционах с целью покрытия долгов.

Еще один пример: в 2010 г. Арбитражный суд Москвы зарегистрировал заявление ООО «Капитал Тур» о собственном банкротстве. Задолженность этой крупной туристической компании (по отношению к Московскому кредитному банку, большому количеству клиентов) составила 1,3 млрд руб.

Рассматривая цикличность развития фирмы, уместно поставить вопрос о *среднем сроке жизни фирм*. Как показывают исследования, некоего достаточно одинакового срока жизни фирм во всех странах не существует. При этом заметно, что в одних странах продолжительность существования фирм длиннее, в других — короче. В свою очередь в каждой стране проявляется дифференциация: некоторые фирмы существуют один год, в то время как возраст других может превышать 200 лет¹. Средний же срок для США составляет около 40 лет, для стран Западной Европы — 30—35 лет.

Существует совокупность факторов, влияющих на средний срок жизни экономической организации (фирмы):

- размер фирмы;
- отрасль;
- тип создаваемого товара;
- степень комбинирования, диверсификации, горизонтальной и вертикальной интегрированности;
- успешность менеджмента (стратегия, имидж, корпоративная идеология, корпоративная культура, уровень издержек);
- технический уровень фирмы;
- общее состояние общенациональной и мировой рыночной конъюнктуры.

Специалисты обнаружили три ключевых фактора, объясняющих секрет долголетия «бизнес-долгожителей»: 1) они активно и постоянно обучаются и за счет этого имеют высокую адаптивность; 2) в них высокая степень сплоченности персонала, высокая идентичность корпоративной культуры; 3) важнейшей корпоративной ценностью является толерантность к новым идеям и видам деятельности.

Обратимся теперь к вопросу о заложенной в природе фирмы экспансии. Возникающая в этом экономическом поле проблема связана с наличием так называемых *барьеров входа и выхода*.

¹ См.: <http://www.manageweb.ru/study-240-3.html>

Понятие «барьеры входа» (*barriers to entry*) представляет собой те препятствия, которые следует преодолеть фирме при входе в новую для нее сферу деятельности. Уход фирмы из отрасли также может сопровождаться трудностями, которые принято называть барьерами выхода (*barriers to exit*). Содержательный элемент обоих барьеров четко прослеживается при анализе их составляющих элементов. При этом наиболее рационально рассматривать барьеры входа с позиции тех фирм, которые уже работают в данной сфере (отрасли) и которые стремятся затруднить вход в отрасль со стороны новых конкурентов. Эта негативная реакция обусловлена нежеланием потери ценового контроля в данной отрасли (схема 6.5).

Схема 6.5

БАРЬЕРЫ ВХОДА И ВЫХОДА: проблемы экспансии для фирмы		
Барьеры входа	Сложившийся бренд производителей на рынке (куда планируется проникновение)	Мощная рекламная кампания создает притягательный для потребителей образ традиционно работающих в отрасли компаний. Цель рекламной процедуры: товары не могут быть равнозначно заменены продуктами нового производителя
	Обеспечение крупномасштабного инвестирования	Создание масштабного производства, крупных сетей обслуживания, налаженных связей с поставщиками может сдерживать потенциальных конкурентов от попыток инвестировать в данную отрасль. Размер производства и налаженные клиентские сети позволяют снижать издержки, чего нелегко быстро достичь новому конкуренту. Расчеты показали: преимущества крупных компаний по издержкам на уровне 1.25 создают реальный барьер для входа в отрасль аутсайдеров*
	Ограничение доступа к ресурсам	Фирмы отрасли устанавливают систему особо доверительных контактов с их поставщиками (закупка по более высокой цене, приобретение наиболее качественного сырья у поставщика)
	Ограничение доступа к каналам распределения товаров	Формирование подконтрольной дистрибьютерской сети (скупка компаний по распределению или установка с ними особых отношений)
	Агрессивная ценовая политика производителей отрасли	С целью ограничения потенциальной конкуренции используется периодическое снижение цен на свою продукцию

Окончание

Барьеры входа	Активность профсоюзов в отраслях, куда стремится новая фирма	В отраслях, где активны профсоюзы, заработная плата более высокая. Соответственно, новые фирмы должны с самого начала выплачивать высокую заработную плату своим работникам. Высокие издержки — препятствие на этапе формирования бизнеса в новой отрасли
Барьеры выхода	Издержки, связанные с потерей части производственного капитала	Часть затрат на технологию, производственное оборудование может быть потеряна, если уход из отрасли не позволит использовать оборудование в другой отрасли. Этот фактор особенно сказывается при наличии узкоспециализированного производства
	Издержки, связанные с увольнением работников	Сворачивание производства и уход из отрасли (сферы) требуют приостановку и части бизнеса. Однако затраты по выплате выходных пособий могут оказаться более значительными по сравнению с потерями от продолжения бизнеса
	Издержки по текущим расходам	Сворачивание производства может создать проблемы с прекращением аренды снятых прежде помещений. Аренда собственности, как правило, оформляется на длительные сроки

* См.: *Caves R.E., Khalisadeh-Shirazi J., Porter M.E.* Scale economies in statistical analysis of market power // *Rev. Econ. Statist.* 1975. Vol. 57. P. 133–140.

В отношении барьеров входа добавим еще один аспект — влияние той или иной конкурентной ситуации. Обобщая, можно отметить:

в условиях совершенной конкуренции барьеры входа полностью отсутствуют;

при монополистической конкуренции барьеры входа **низки**;

в условиях олигополии высокие барьеры входа;

в условиях монополии барьеры входа могут достигать непреодолимого уровня.

В завершение отметим тенденцию, свойственную развитому рынку: неэкономические барьеры входа и выхода все больше уступают место экономическим барьерам.

6.3. ТИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИРМЫ. ФОРМЫ ЕЕ СТРАТЕГИИ

В развитой рыночной экономике используются разнообразные пути организации бизнеса. Основные правовые формы предприятий следующие: индивидуальное предприятие, товарищество (партнерство), акционерное общество (корпорация) (схема 6.6)¹.

Схема 6.6






ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Индивидуальный предприниматель (ИП)	Физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. К важной особенности осуществления предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя является тот факт, что гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Юридическое лицо, учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли. Каждый участник отвечает по обязательствам общества только в пределах своей доли в уставном капитале этого общества и ни в коем случае не своим личным имуществом
Акционерное общество (АО)	Юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций
Унитарное предприятие	Юридическое лицо, не наделенное правом собственности на закрепленное за ним имущество. В такой форме могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество принадлежит унитарному предприятию на праве хозяйственного ведения

Источник: составлено по: <http://www.firm-new.ru/form/>; <http://www.ooreg.ru/r3/>

¹ В использовании терминологии, обозначающей типы предприятий, наблюдается различие между США и Западной Европой. Термин «корпорация» заменил в США понятие «акционерное общество». Однако он имеет более широкое значение и обозначает крупную фирму, созданную на корпорационных, т.е. объединяющих началах. Подчеркивание юридической формы организации (акционерной) в данном случае не проводится. В российской экономической печати выбор варианта термина зависит от предпочтений автора. Никаких пояснений авторы, к сожалению, не приводят. Так, в работах НИУ—ВШЭ (например, в учебнике по микроэкономике Р.М. Нурсева) используется американский вариант терминологии, в большинстве других учебников — западноевропейский.

Каждая из указанных форм имеет свои достоинства и недостатки. Обозначим это в графической форме, условно сопоставив две классификации бизнес-структур (схема 6.7).

Схема 6.7

СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМ: в контексте правовых и организационных форм		
	Индивидуальное предприятие	Малый бизнес
	Самостоятельность в принятии решений Хозяин – единственный получатель прибыли Упрощенное ведение бухгалтерского учета Простота в открытии и ликвидации предприятия	Гибкость и динамичность Небольшой объем капиталовложений Быстрота осуществления технического перевооружения Инновационность деятельности Творческая атмосфера работы
	Неограниченная ответственность (включая личное имущество)	Высокая «смертность» на ранних этапах существования Слабая защищенность от криминала
	Общество (товарищество)	Средний бизнес
	Достаточно быстрая аккумуляция средств для ведения бизнеса Оперативность и гибкость принятия решений	Возможности быстрой структурной перестройки Достаточно высокие возможности рекламной деятельности и влияния на потребителей
	Высокий риск в случае разорения (ответственность имуществом)	Значительные потери от рентоориентированного поведения государства
	Акционерное общество (корпорация)	Крупный бизнес
	Возможность привлечения крупных финансовых ресурсов Использование профессионального менеджмента в управлении Ограниченность риска акционеров суммой вклада в АО	Высокие мобилизационные возможности в области ресурсов Потенциал для интенсивной рекламы (прямой и косвенной), влияния на потребителей Мощный потенциал для лоббирования своих интересов в государственных и политических кругах
	Бюрократизация в принятии решений Действие менеджеров в ущерб акционерам и всему АО Двойное налогообложение прибыли Высокие затраты при организации и ликвидации предприятия	Высокие возможности монополизации рынка, результатом чего становятся снижение качества и повышение цен предлагаемых благ

Успех деятельности фирмы на рынке во многом определяется разрабатываемой ею *стратегией*. Опыт исторического развития бизнеса показывает: в стратегических планах можно выделить несколько направлений (схема 6.8).

Схема 6.8

СТРАТЕГИЯ ФИРМЫ: направления		
<i>Направление стратегии</i>	<i>Содержание</i>	<i>Характеристика</i>
Концентрация	Сосредоточение ресурсов, формирование крупного предприятия	Преимущества концентрации – в возможности механизации, автоматизации производства, удешевления продукции
Централизация	Рост масштабов производства за счет подключения к сфере своего влияния других производителей товаров и услуг	Расширение рыночной власти за счет приобретения других компаний, а также путем создания многоуровневой организации (например, создание холдинга, концерна)
Интеграция	Метод усиления рыночной власти за счет подключения к производственной программе смежных производств. Последние становятся составным элементом фирмы. При этом выпускается, как правило, один конечный продукт	Виды интеграции: <i>Вертикальная</i> Объединение в рамках фирмы разных этапов производства – от начальных до конечных. Эта форма реализована в большинстве нефтяных компаний: от скважины до бензоколонки. <i>Горизонтальная</i> Фирма берет под контроль или поглощает (за счет покупки) другую фирму, производящую однородную продукцию. Пример: компания Google в 2006 г. приобрела компанию YouTube (сумма сделки: 1,7 млрд дол.)
Диверсификация	Расширение спектра производимых товаров. Выход ряда производств за пределы типичной для фирмы специализации	Диверсификация повышает выживаемость фирмы, снижает риск в условиях конкуренции. Снижение прибыли по одному направлению деятельности может компенсироваться повышенным доходом на других производствах

6.4. ПОВЕДЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА РЫНКЕ: НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Рыночную стратегию фирмы неоклассическая теория рассматривает через *модель поведения производителя*. Этот подход выступает аналогом концепции о поведении потребителя (выражаемой посредством категорий: кривые безразличия, бюджетная линия, равновесное состояние).

В основе модели поведения производителя лежат *следующие исходные условия*:

1) в процессе изготовления продукции используются только два фактора (капитал и труд). При этом предполагается, что оба фактора взаимозаменяемы;

2) производитель стремится к минимизации издержек производства и тем самым к максимизации прибыли.

В процессе создания благ фирма прибегает к различным комбинациям используемых факторов производства. Наличие альтернатив отображается кривой *изокванты*¹ (что, по сути, копирует понятие «кривая безразличия»). Однако на этот раз рассматривается уже не область потребления, а сфера производства) (рис. 6.2).

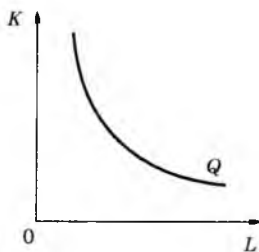


Рис. 6.2. Изокванта

По своему экономическому содержанию изокванта представляет собой совокупность точек (в форме кривой), каждая из которых является такой комбинацией двух производственных факторов, которая обеспечивает один и тот же (планируемый фирмой) объем выпуска продукции.

В связи с тем, что в модели предполагается наличие нескольких вариантов объема производства, принято использовать категорию *«карта изоквант»* (рис. 6.3).

¹ Термин *«изокванта»* происходит от латинских корней: *iso* — равный и *quant* — количество. Для сравнения: в модели поведения потребителя схожая (по смыслу) кривая имеет английское обозначение — *кривая безразличия — indifferent curve (IC)*.

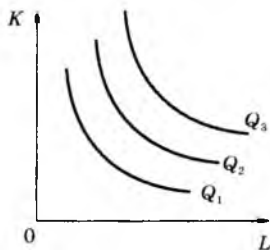


Рис. 6.3. Карта изоквант (совокупность альтернативных затрат факторов для разных объемов производимой продукции)

В рассматриваемой модели сопоставляются альтернативные объемы выпуска с финансовыми возможностями фирмы. Последние обозначаются понятием **«изокоста»** и отражаются на графике в форме прямой линии. Изокоста представляет собой бюджетную линию фирмы и одновременно ту совокупность точек, каждая из которых отражает одинаковые совокупные затраты на приобретение двух факторов производства (рис. 6.4).

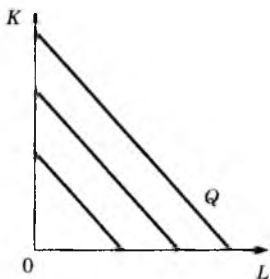


Рис. 6.4. Варианты изокост

В модели принято рассматривать несколько вариантов изокосты, что демонстрирует альтернативные бюджетные возможности фирмы. Совмещение графиков дает возможность показать те **точки касания**, которые обозначают оптимальные сочетания затрачиваемых факторов с объемами выпуска продукции (рис. 6.5).

Рассмотрим еще один компонент в модели поведения фирмы на рынке. Он затрагивает **стадию производства благ**. Речь идет о **производственной функции Кобба — Дугласа**. Это понятие введено в экономическую теорию двумя экономистами, являющимися представителями неоклассического направления, сторонниками математического анализа. В связи с этим используемое понятие «функция» отражает не

круг деятельности фирмы, ее роль, а некую зависимость объемов создаваемого блага от затрачиваемых производственных факторов.

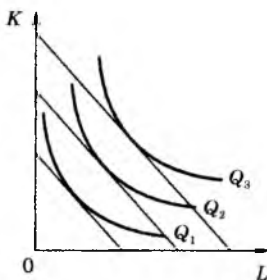


Рис. 6.5. Минимизация издержек при различных объемах производства

Функция Кобба – Дугласа показывает зависимость объема производства (Q) от затрат фактора «труд» (L) и фактора «капитал» (K).

В виде формулы она изображается следующим образом:

$$Q = A \times L^{\alpha} \times K^{\beta},$$

где A — технологический коэффициент;
 L — труд;
 K — капитал;
 α — коэффициент эластичности по труду;
 β — коэффициент эластичности по капиталу;
 $(\alpha + \beta) = 1$.

Данная концепция, напомним, исходит из взаимодополняемости (комплементарности) факторов производства.

Рассматриваемая функция была опробована на статистических данных конкретного производства экономистами К. Уикселлом и Ч. Коббом в 1928 г. Задача их исследования состояла в определении роли каждого из двух факторов в создании продукта в обрабатывающей промышленности США. В ходе анализа выяснилось реальное соотношение затрачиваемых факторов в обрабатывающей промышленности США:

$$Q \sim L^{0,73} \times K^{0,27}.$$

В неоклассической модели фирмы рассматривается также понятие «**эффект масштаба**» («отдача от масштаба»). Эта категория введена для обозначения той зависимости, которая существует между объемами производства и ценой единицы продукта. В экономической теории принято выделять **три варианта отдачи от масштаба производства: растущую, снижающуюся, постоянную.**

В условиях растущей отдачи каждая следующая единица продукции требует затрат все меньшего количества обоих факторов (при неизменном их соотношении). При снижающейся отдаче на каждую следующую единицу продукции приходится затрачивать все большее количество факторов производства. Когда отдача постоянна — приращение выпуска происходит в условиях стабильного уровня аналогичных затрат.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Фирма	Барьеры входа в условиях разного типа рыночной конкуренции
Предприятие	Организационно-правовые формы коммерческой деятельности
Спонтанный порядок и иерархия	Экономическая политика фирмы
Внутренняя и внешняя среда фирмы	Концентрация, централизация, интеграция, диверсификация
Неоклассическая теория фирмы	Изокванта, карта изоквант
Институциональная теория фирмы	Изокоста
Жизненный цикл организации (предприятия)	Производственная функция
Открытие и закрытие предприятия	Кобба — Дугласа
Санация и банкротство предприятия	Эффект масштаба
Средняя продолжительность жизни предприятия	
Барьеры входа и выхода	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем сходство и различие понятий «предприятие» и «фирма»?
2. Как соотносятся между собой понятия «фирма» и «рынок»? Какая теоретическая школа привнесла наибольший вклад в развитие теории фирмы?
3. Что такое транзакционные издержки и какова их величина?
4. Объясните, почему фирма стала господствующей формой организации производства в рыночной экономике?
5. Почему в экономике существуют разные типы фирм? Назовите основные организационно-правовые формы предприятий в российской экономике. Какие из них кажутся вам наиболее важными для нашей страны?
6. Укажите преимущества и недостатки каждой организационно-правовой формы предприятия.
7. Почему крупный бизнес чаще всего имеет форму акционерного общества?
8. Объясните, почему возникают объединения предприятий. Сложилось ли такие объединения в России?
9. Чем, по вашему мнению, объясняется тот факт, что в современной мировой экономической литературе проблема финансово-промышленных

- групп рассматривается очень редко? Почему эта проблема возникла в середине 1990-х гг. в переходной экономике России?
10. Можно ли провести аналогию между формированием понятия «финансовый капитал» в 20-е гг. XX в. в развитых странах и созданием в 90-е гг. того же столетия финансово-промышленных групп (ФПГ) в России?
 11. Чем продиктована необходимость государственного предпринимательства в нашей стране?
 12. Что обозначает термин «унитарное предприятие»?
 13. В каких областях происходит «специализация» государственного предпринимательства?
 14. Каким образом барьеры входа предопределяются структурной формой конкуренции на данном рынке?
 15. Назовите имя экономиста, предложившего термин «транзакционные издержки». Представителем какой научной школы он является?
 16. Какие теоретическую и методическую задачи выполняет модель поведения производителя?

Схема-резюме

ФИРМА: поведение производителя на рынке		
Экономическое понятие	Характеристика	
Фирма как категория	Дифференциация в трактовке категории «фирма»	С позиции школ: <ul style="list-style-type: none"> ■ политэкономии; ■ неоклассики; ■ институционализма
Качественные характеристики функционирования предприятия	SWOT-анализ. Метод получения «образа» конкурентной позиции фирмы	<ul style="list-style-type: none"> ■ Сильные стороны фирмы ■ Слабые стороны фирмы ■ Благоприятные свойства внешней среды ■ Угрозы от внешней среды
Жизненный цикл предприятия и его этапы	В курсе менеджмента: <ul style="list-style-type: none"> ■ стартовый этап; ■ стадия развития; ■ стадия консолидации; ■ три альтернативных варианта продолжения 	В курсе экономической теории: <ul style="list-style-type: none"> ■ открытие; ■ закрытие; ■ санация; ■ банкротство
Понятие «среда предприятия»	Внутренняя среда предприятия	Внешняя среда предприятия
Барьеры	Барьеры входа в отрасль	Барьеры выхода из отрасли

Окончание

Классификация типов (форм) предприятий и бизнеса	Организационно-правовые формы предприятий: <ul style="list-style-type: none"> ■ индивидуальный бизнес; ■ общество (с полной или с ограниченной ответственностью); ■ акционерное общество 	Классификация прикладного характера: <ul style="list-style-type: none"> ■ крупный бизнес; ■ средний бизнес; ■ мелкий бизнес
Экономическая политика фирм (стратегия)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Концентрация ■ Централизация 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Интеграция ■ Диверсификация
Неоклассическая модель поведения производителя (на рынке, в процессе трансакций)	Категории модели: <ul style="list-style-type: none"> ■ изокванты; ■ карта изоквант; ■ изокосты 	Целевая установка модели: <ul style="list-style-type: none"> ■ теоретическое нахождение той точки в экономическом пространстве, которая обеспечивает минимизацию издержек
Неоклассическая модель поведения производителя (в процессе производства)	Категории модели: <ul style="list-style-type: none"> ■ функция Кобба – Дугласа; ■ эффект масштаба (отдача от масштаба) 	Целевая установка модели: <ul style="list-style-type: none"> ■ определение зависимостей между объемом производства и величиной затрачиваемых факторов, между масштабами производства и стоимостью единицы продукции

Приложение

КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ МИРА: топ-12Die umsatzstärksten Industrieunternehmen 2008 / The largest industrial companies
by revenue in 2008

Rang Nr./ Rang No.	Unternehmen/ Land Company name/Country	Wirtschafts- schwer- punkt / Main busi- ness sector	Umsatz /	Veränderung	Gewinn /	Net-
			Revenue	gegenüber dem Vorjahr / Change on previous year.	Net Income.	to- um- satzren- dite / Profit margin.
			Mill. US \$ / US \$ mn	%	Mill. US\$ / US \$ mn	%
1	ExxonMobil. Ver- einigte Staaten/ Oi/red States	Mineralöl / Petroleum	466 278	17,9	45 220	9,7
2	Royal Dutch/ Shell Group, Niederlande / Netnerlands	Mineralöl / Petroleum	459 271	28,1	26 476	5,8
3	British Petroleum Company Plc, Ver. Königreich / U. Kingdom	Mineralöl / Petroleum	365 700	26,6	21 666	5,9
4	Toyota Motor Corporation. Japan / Japan	Automo- bile / Motor vehicles	290 697	9,8	18 996	6,5
5	Chevron Corp., Vereinigte Staaten / United States	Mineralöl / Petroleum	267 639	23,5	23 931	8,9
6	Conoco Phil- lips. Vereinigte Staaten / United States	Mineralöl / Petroleum	241 932	27,7	-16 998	-7,0
7	TOTAL SA, Frankreich / France	Mineralöl / Petroleum	224 157	17,2	15 313	6,8
8	China Petroleum & Chemical Corp., China / China	Mineralöl / Petroleum	220 187	24,2	3 840	1,7
9	General Electric Co., Vereinigte Staaten / United States	Elektronik / Electronic products	182 515	5,7	17 410	9,5
10	Volkswagen AG, Deutschland / Germany	Automo- bile / Motor vehicles	168 099	4,7	6 554	3,9

Окончание

Rang Nr./ Rang No.	Unternehmen/ Land Company name/Country	Wirtschafts- schwer- punkt / Main busi- ness sector	Umsatz / Revenue,	Veränderung gegenüber dem Vorjahr / Change on previous year,	Gewinn / Net Income,	Net- toum- satzren- dite / Profit margin,
			Mill. US \$ / US \$ mn	%	Mill. USS / US \$ mn	%
11	PertoChina Co. Ltd., China / China	Mineralöl / Petroleum	156 979	28,3	18 561	11,8
12	ENI SpA, Italien / Italy	Mineralöl / Petroleum	152 207	23,6	13 363	8,8

Источник: Statistisches Bundesamt der BRD, Statistisches Jahrbuch 2010.

**КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ РОССИИ: топ-10
(2009 г., рейтинг, проведенный «Эксперт Ра»)**

№ п/п	Компания	Отрасль	Темп прироста, %	Объем реализации в 2008 г., млн дол.
1	Газпром	Нефтяная и нефтегазо- вая промышленность	45,2	141 551,1
2	ЛУКОЙЛ	Нефтяная и нефтегазо- вая промышленность	25,5	86 340,0
3	Роснефть	Нефтяная и нефтегазо- вая промышленность	26,2	45 865,0
4	РЖД	Транспорт	12,9	44 316,6
5	ТНК-ВР Хол- динг	Нефтяная и нефтегазо- вая промышленность	19,7	30 723,0
6	Сбербанк России	Банки	32,3	28 036,9
7	Сургутнефтегаз	Нефтяная и нефтегазо- вая промышленность	-6,6	23 192,7
8	Северсталь	Черная металлургия	40,4	22 392,7
9	Евраз Груп С.А.	Черная металлургия	54,0	20 380,0
10	Татнефть	Нефтяная и нефтегазо- вая промышленность	24,7	17 873,4

Источник: <http://www.raexpert.ru/ratings/expert400/2009/table1/>

Тема 7

ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ

7.1. Издержки фирмы: неоклассический и институциональный подход к анализу

7.2. Экономические издержки как категория: неоклассический подход

7.3. Валовой доход и прибыль как результат экономического процесса

7.4. Проблема издержек на российских предприятиях

7.1. ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ: НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ

Концепция издержек относится к числу сложных разделов экономической теории. Обусловлено это рядом обстоятельств. Прежде всего следует отметить, что в мировой экономической теории сложилось два параллельных подхода к пониманию категории издержек: в рамках **школы неоклассики** и **школы институционализма**. В качестве исходного пункта анализа обе школы используют существенно отличающиеся друг от друга принципы, подходы и категории (схема 7.1).

Схема 7.1

ИЗДЕРЖКИ КАК КАТЕГОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ		
	Экономический смысл понятия издержек	Формы обозначения, выражения издержек
Неоклассический подход	Понятие, отражающее затраты в процессе создания благ (с целью сопоставления с полученной выручкой)	<ul style="list-style-type: none">■ Экономические издержки■ Бухгалтерские издержки
Институциональный подход	Понятие, отражающее затраты в процессе инфраструктурной подготовки к созданию благ и их трансакций в рыночном процессе	<ul style="list-style-type: none">■ Транзакционные■ Трансформационные

Отметим, что неоклассическая школа использует данную категорию достаточно длительное время. Институциональное же понятие относительно новое. Оно сложилось в первой половине XX в.

С позиции неоклассики издержки рассматриваются как элемент, связанный с процессом получения фирмой итогового результата **своей** деятельности, т.е. прибыли.

Действительно, любая производственная единица (фирма) стремится к получению возможно большего дохода. Его величина определяется двумя факторами: ценами на продукт, которые складываются в результате взаимодействия спроса и предложения, и издержками производства, зависящими от эффективности использования производственных ресурсов. Если первый фактор увеличения доходов фирмы определяется в большей степени внешними условиями экономической конъюнктуры, то второй — практически полностью зависит от стратегии самой фирмы.

В свою очередь результативность стратегии в немалой степени определяется тем, умеет ли руководство фирмы оперировать не только бухгалтерским, но и экономическим подходом по отношению к системе своих затрат. Более подробно анализ издержек в рамках неоклассического подхода рассмотрим в 2 и 3 параграфах данной темы.

Институциональный анализ издержек имеет более обобщенный, более масштабный подход к проблеме.

Термин «институциональные издержки» используют тогда, когда речь идет о форме затрат общества, необходимых для лучшего взаимодействия экономических партнеров. Для эффективного функционирования рыночной системы необходим своего рода инфраструктурный механизм, составные элементы которого — сбор необходимой информации, переговорный процесс, система юридической защиты, процедуры правовых разбирательств. Совокупность затрат, совершаемых фирмами для этих целей, и была названа **транзакционными издержками**. Если трансформационные затраты связаны с процессом преобразования одних ценностей в другие, то транзакционные **призваны обслуживать взаимодействие партнеров рынка**. Образно выражаясь, транзакционные издержки помогают **минимизировать** состояние **трения в рыночном механизме**.

Какой же величины достигают в современных развитых странах данные издержки в сравнении с ценой товара? Расчеты ряда американских экономистов показали, что на покрытие данных издержек в США и странах Западной Европы приходится до 50% стоимости производимых товаров и услуг. Столь высокий уровень связан с высокой степенью разработки правового поля (по любым проблемам предприниматели могут оперативно обратиться в судебную инстанцию), с плотностью экономического пространства (обилие деловых субъектов, интенсивность коммерческих связей между ними, высокая степень конкуренции в современном мире).

В теории сложилась классификация видов транзакционных затрат. Например, данную структуру можно обозначить в виде двух уровней (схема 7.2).

Схема 7.2

СТРУКТУРА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК	
	Виды транзакционных затрат
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Затраты, связанные со сменой стоимости ■ Затраты, связанные с обменом прав собственности ■ Затраты по организации фирмы
	Составные элементы каждого вида транзакционных затрат
	<ul style="list-style-type: none"> ■ <i>Затраты на поиск информации.</i> Они складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для сбора сведений о потенциальных поставщиках и покупателях, ценах, качественных характеристиках товаров и услуг. В этом же блоке можно отразить и потери, связанные с неполной информацией ■ <i>Издержки по ведению переговоров</i> и заключению соглашений ■ Затраты на осуществление <i>контроля за соблюдением условий договора</i>, в том числе так называемые <i>издержки оппортунистического поведения</i> (которые обусловлены нарушением партнерами условий сделок) ■ <i>Издержки по юридической защите</i> прав собственника, судебные расходы, необходимые для восстановления нарушенных прав, а также потери от ненадежной защиты (так называемые <i>издержки спецификации и защиты прав собственности</i>) ■ Комплекс маркетинговых и рекламных затрат

В отношении обоих видов издержек (экономических, транзакционных) существует следующая позиция фирм: **данные затраты неизбежны, однако необходимо максимально их сокращать**. Экономия в издержках ведет к повышению прибыли. Ведущий метод сокращения, например, транзакционных издержек — создание необходимых институтов. Именно они позволяют обеспечивать бесперебойную работу механизмов рынка, а также открывать дорогу более сложным формам взаимодействия субъектов экономики.

7.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ КАК КАТЕГОРИЯ: НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Рассмотрим в систематизированном виде подход неоклассической теории к категории «издержки» (схема 7.3).

Классифицируя экономические издержки, принято выделять следующие варианты.

В зависимости от того, являются ли затрачиваемые фирмой ресурсы собственностью фирмы или же должны приобретаться ею.

экономические издержки подразделяются на **явные** (они же внешние, бухгалтерские) и **неявные** (внутренние). Такая классификация имеет серьезную смысловую нагрузку, поскольку предпринимателю необходимо знать величину средств, затрачиваемых на приобретение факторов производства. К неявным издержкам относят внутренние издержки (т.е. затраты собственных, уже имеющихся ресурсов). Их учет важен для того, чтобы их можно было компенсировать после реализации продукции.

Схема 7.3

ИЗДЕРЖКИ (ЗАТРАТЫ) ПРЕДПРИЯТИЯ		
Классификация затрат	Экономические	Бухгалтерские
<i>Классификация затрат по составу</i>	<p>Явные (т.е. бухгалтерские). Определяются суммой расходов предприятия на оплату покупаемых ресурсов:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ оборудования; ■ сырья; ■ комплектующих материалов; ■ труда и т.д. <p>Скрытые. Определяются стоимостью (ценностью) ресурсов, находящихся в собственности данного предприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ <i>альтернативная стоимость собственного капитала</i> (затраченного на оборудование, здания, сооружения, текущие статьи расходов); ■ <i>альтернативная ценность времени предпринимателя</i> (предполагающая получение минимальной суммы доходов, так называемой <i>нормальной прибыли</i>) 	<p>Затраты на приобретение производственных факторов:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ оборудования; ■ сырья; ■ полуфабрикатов; ■ комплектующих материалов; ■ труда; ■ оплату косвенных налогов; ■ выплату процентов по кредитам; ■ арендную плату <p>Понятие «бухгалтерские издержки» совпадает с понятием «явные издержки»</p>
<i>Классификация затрат по видам</i>	<p>Краткосрочные:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ постоянные; ■ переменные <p>Долгосрочные (все — переменные):</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ средние общие; ■ средние постоянные; ■ средние переменные; ■ предельные 	

По временному признаку издержки подразделяются на краткосрочные и долгосрочные. Краткосрочный период — это время, в течение которого предприниматель, реагируя на повысившийся спрос

на его товар, не имеет возможности количественно менять свои факторы производства (например, срочно ввести в строй новое оборудование, новую технологию, нанять дополнительных работников). В долгосрочном же периоде возможность изменить объемы своих производственных факторов появляется. В связи с этим в теории принято обозначать, что в краткосрочном периоде неизбежна дифференциация издержек на постоянные и переменные. Однако в долгосрочном периоде все издержки принято считать переменными.

Детализируя краткосрочные затраты, отметим, что к **постоянным издержкам** (FC) относятся затраты, на величину которых не влияет объем производства. К ним относятся: арендная плата, административно-управленческие расходы (например, повременная заработная плата), часть отчислений на амортизацию зданий и сооружений, страховые взносы, некоторые виды налогов (например, налог на имущество), обязательства по облигационным займам и т.д. Графически постоянные издержки изображаются прямой горизонтальной линией.

К **переменным издержкам** (VC) относятся затраты, изменяющиеся одновременно с изменением объема производства. К ним относятся затраты на энергию, транспортные услуги, частично — оплату труда, ряд налогов.

Когда продукция не выпускается, переменные издержки равны нулю, однако по мере роста объема выпускаемой продукции они увеличиваются. Сначала, когда производство осуществляется в небольших объемах, переменные издержки растут очень быстро. При дальнейшем расширении производства начинает сказываться *фактор экономии на массовом производстве* и рост переменных издержек становится более медленным. В дальнейшем переменные издержки начинают увеличиваться нарастающими темпами по сравнению с ростом производства, что объясняется действием закона убывающей отдачи факторов производства. Указанная динамика находит отражение в наклоне графика переменных издержек к горизонтальной оси координат: он относительно пологий при массовом производстве и крутой в остальных двух случаях. График общих издержек повторяет форму графика переменных издержек, но расположен выше на величину постоянных затрат (рис. 7.1).

Помимо учета совокупных затрат принято вести расчет издержек в расчете на единицу создаваемой продукции. В этом случае они принимают название средних издержек.

Принято подразделять несколько видов затрат.

Средние общие издержки (ATC) равны частному от деления общих издержек на объем выпускаемой продукции, т.е. $ATC = TQ / Q$.



Рис. 7.1. Постоянные, переменные и общие издержки

Аналогичным образом рассчитываются *средние переменные* и *средние постоянные* издержки: $AVC = VC / Q$; $AFC = FC / Q$.

Средние общие издержки равны сумме средних постоянных издержек и средних переменных издержек: $ATC = AFC + AVC$.

В графическом изображении средние постоянные издержки представлены убывающей функцией, имеющей вид гиперболы, что объясняется уменьшением постоянных затрат на единицу продукции при увеличении объемов производства (рис. 7.2).

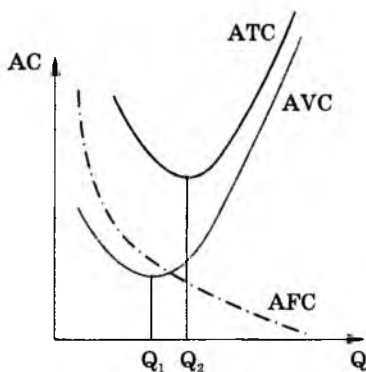


Рис. 7.2. Средние постоянные, переменные и общие издержки

Средние переменные издержки на графике имеют вид параболы с ветвями, направленными вверх. Ниспадающая ветвь графика соответствует возрастающей отдаче используемых факторов производства, увеличение переменных затрат в этом случае сопровождается еще большим увеличением объемов производства. Переменные затраты на единицу

продукции в этом случае сокращаются, достигая своего минимального значения в вершине параболы (объем выпуска Q_1), что соответствует на практике максимальной производительности всех задействованных переменных факторов при их оптимальном сочетании.

Восходящая ветвь графика соответствует убыванию производительности переменных факторов. Это происходит потому, что в рамках неизменной производственной мощности предприятия наращивание объемов продукции связано с дополнительными затратами переменных факторов (например, увеличение объемов производства за счет работы во внеурочное время связано с дополнительной оплатой труда). В результате объем производства увеличивается более медленными темпами, чем затраты переменных факторов, и это выражается в увеличении затрат на единицу продукции.

График средних общих издержек иллюстрирует их величину и динамику при различных объемах выпуска, представляя собой сумму средних постоянных и средних переменных издержек. Объем выпуска Q_2 , при котором достигается минимальная величина средних общих затрат, соответствует максимальной производительности всех применяемых постоянных и переменных факторов и их оптимальному сочетанию. Он также имеет вид параболы, нисходящая ветвь которой отражает процесс роста отдачи факторов производства, а восходящая ветвь — процесс снижения.

Следующую группу показателей представляют **предельные издержки** (MC). Они отражают прирост или общих, или переменных издержек при увеличении объема производства на единицу, т.е. $MC = \Delta TC / \Delta Q = \Delta VC / \Delta Q$. Динамика предельных издержек взаимосвязана с производительностью факторов производства. При ее повышении предельные издержки падают (что на графике соответствует ниспадающей ветви параболы), достигают своего минимального значения. На восходящей ветви они пересекают графики средних переменных и средних общих издержек в точках их минимального значения (рис. 7.3).

Понятие предельных издержек в реальной практике выполняет важную стратегическую функцию, предоставляя информацию о затратах, которые необходимо произвести владельцу фирмы при расширении производства, или об экономии, которую он должен получить при свертывании производственной деятельности в расчете на единицу выпуска.

Проанализировав факторы формирования и виды издержек в краткосрочном временном периоде, **перейдем к особенностям долгосрочных затрат** (которые принято обозначать выражением LRATC¹).

¹ Long-Run Average Total Cost — долгосрочные общие средние затраты.

Как уже было отмечено, в долгосрочном периоде отсутствует деление затрат на постоянные и переменные. Все издержки становятся переменными (фирма может успеть расширить или сузить масштабы всех факторов). При этом отметим, что стремление к расширению сферы деятельности встает в той или иной форме перед каждым экономически эффективным предприятием. Экспансия — естественный закон рыночной деятельности.

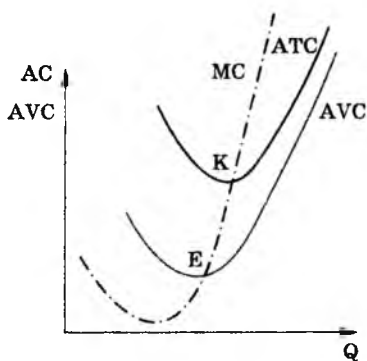


Рис. 7.3. Предельные издержки (MC) в совокупности со средними издержками

Увеличение объема производства приведет к росту средних затрат. Чтобы этого не произошло, предприятие переходит на инновационные технологии. Именно это позволяет расширять поле деятельности, добиваясь при этом снижения издержек на единицу продукции. Такой процесс получил название «*положительный эффект масштаба*». На рисунке 7.4 это явление выражено ниспадающей ветвью графика долгосрочных издержек.

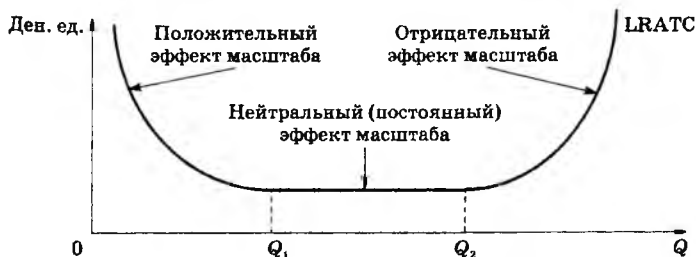


Рис. 7.4. Издержки и эффект масштаба в долгосрочном периоде

Поддерживать минимальные издержки (при данных технологиях) фирма способна начиная с уровня своих производственных мощностей в размере Q_1 . Увеличение размеров предприятия до производственной мощности Q_2 соответствует экстенсивному развитию производства (на основе одной и той же технологии). На этом этапе расширение масштаба производства принято обозначать **нейтральным эффектом масштаба**. В этом случае расширение производства происходит при постоянных средних затратах на единицу продукции.

Парадокс состоит в том, что, наращивая мощности далее (при неизменной технологии), фирма может выйти на отрицательный эффект. Он проявляется в том, что возрастают средние затраты, вызванные увеличением самого предприятия: повышается сложность учета и контроля, разбухает административно-управленческий аппарат, повышаются затраты на энергию (в основном отопление), на транспорт и т.п.

7.3. ВАЛОВОЙ ДОХОД И ПРИБЫЛЬ КАК РЕЗУЛЬТАТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

Чтобы фирма могла компенсировать свои издержки и получить прибыль, ей необходимо реализовать произведенную продукцию. Получаемая в результате реализации валовая выручка (валовой доход) равна произведению объема продукции Q и цены ее реализации p , что можно выразить формулой $TR = pQ$. С учетом дополнительных факторов данное математическое выражением неизбежно усложняется.

Выручка образуется на рынке в том случае, когда интересы покупателя и продавца совпадают. Ее объемные показатели находятся в прямой зависимости от массы произведенной продукции и цены реализации. Соотношение выручки и произведенных затрат определяет величину получаемой фирмой прибыли.

Понятие «прибыль» в современной экономической теории является столь же многоаспектным экономическим понятием, как и категория «издержки».

Экономическое содержание прибыли, причины ее возникновения представителями разных экономических школ трактуются дифференцированно. Согласно марксистской школе, прибыль отражает то обстоятельство, что затрачиваемый труд наемных работников создает стоимость, большую, чем сам стоит. Часть неоплачиваемого труда и превращается в прибавочную стоимость, принимающую затем форму прибыли.

Неоклассическая теория факторов производства показывает, что прибыль — факторный доход. По итогам реализации создаваемых благ владельцы факторов производства получают доходы:

- владелец фактора «земля» — ренту, арендную плату;
- владелец фактора «труд» — заработную плату;
- владелец фактора «капитал» — процент, прибыль;
- владелец фактора «предпринимательские способности» — прибыль.

Владелец последних двух факторов, как правило, одно лицо. Это объясняет комплексный характер получаемого им дохода.

Затрагивая вопрос о механизме образования (и расчета) прибыли, отметим, что в экономической теории принято использовать несколько понятий:

- нормальная прибыль;**
- экономическая прибыль;**
- бухгалтерская прибыль.**

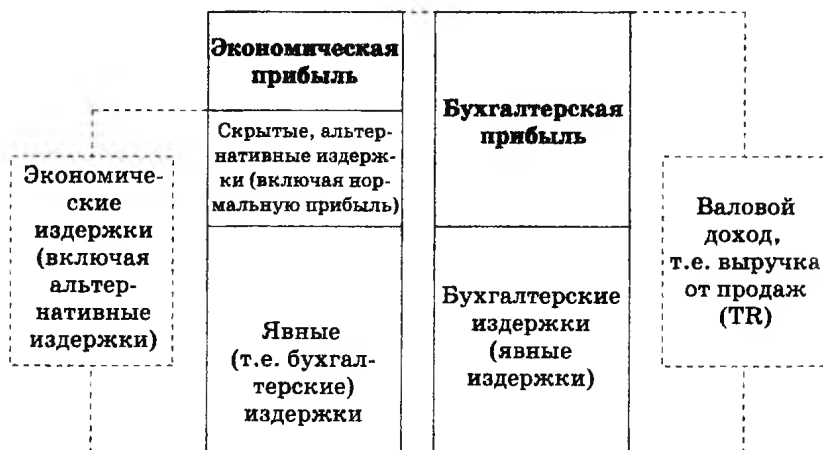
Обратившись к категории «нормальная прибыль», будем исходить из следующего положения: получаемый предпринимателем доход складывается по крайней мере из двух частей. Одна часть представляет собой оплату труда предпринимателя, сумевшего организовать ведение дела (т.е. объединить несколько производственных факторов в единую работающую систему). **Данная оплата называется нормальной прибылью.** Это своего рода минимальный доход предпринимателя, необходимый для привлечения и удержания данного ресурса в данном производственном процессе. Вторая часть дохода связана с тем, что предприниматель является собственником капитала и вкладывает его в дело. **Совокупность двух частей дохода образует экономическую прибыль.**

Нормальная прибыль предпринимателя является составной частью общих издержек. Экономическая прибыль — величина, превышающая сумму общих издержек. Она возникает в том случае, когда общая выручка от продаж (валовой доход, TR) превышает сумму издержек — явных и скрытых (включая нормальную прибыль). Категория же **бухгалтерская прибыль** есть разность между выручкой от продажи (TR) и бухгалтерскими (т.е. явными) издержками (схема 7.4).

Говоря об экономической прибыли, следует отметить те **причины**, которые ее обуславливают:

- вознаграждение за принятие предпринимательского риска, связанного с неопределенностью;
- вознаграждение за инновации;
- обладание монопольной властью на рынке.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРИБЫЛЬ



7.4. ПРОБЛЕМА ИЗДЕРЖЕК НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Вступив в фазу эволюции своей экономической модели, Россия вынуждена была изменить подходы к оценке многих экономических показателей, в том числе и затратных. Формирование рыночной экономики вызвало необходимость постижения (понимания) не только чисто калькуляционного (т.е. бухгалтерского), но и экономического (альтернативного) содержания производимых в экономике затрат.

Однако возникшие *проблемы* связаны не только с мировоззренческими (или образовательными) аспектами. Весьма остро стоит вопрос о *практической стороне дела*. Если для экономики СССР была типичной крайне слабая экономия ресурсов, чрезмерно *высокие затраты* при изготовлении продукции, то и положение в современной России в этом отношении также связано с немалыми проблемами. Экономические рычаги пока так и не смогли создать реальные стимулы для радикального отказа от затратной модели.

Причины, обуславливавшие чрезмерно высокие издержки в России на первом этапе реформы, приведены в схеме 7.5.

Схема 7.5

ИЗДЕРЖКИ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: факторы роста	
Наследие исторического прошлого	Привычка к расточительству как элемент исторически сложившегося менталитета (обилие природного богатства никогда не воспитывает бережливость). К тому же сказалась потеря миллионами советских людей чувства хозяина, чувства необходимости беречь добро (частное предпринимательство грозило тюремным заключением)
Либерализация цен в 1992 г.	Быстрая переориентация предприятий ряда отраслей на западные стандарты в области цен (электроэнергия, топливо, транспортные перевозки) обусловило то, что обрабатывающие отрасли столкнулись с необходимостью резко увеличить расходы на приобретение данных ресурсов
Завышенный курс рубля (по отношению к иностранной валюте)	Существовавший до 1998 г. завышенный курс рубля (1 дол. = 6 руб.) повышал издержки российских производителей (по сравнению с западными фирмами)
Существенное расширение системы посредническо-сбытовых операций	Большое количество фирм-посредников обусловило завышение цен на продукцию
Недогрузка производственных мощностей	Дореформенная структура экономики России мало соответствовала той структуре спроса, которая возникла в 1990-е гг. Большие запасы производственных мощностей перестали функционировать. Выпуск продукции резко сократился, но необходимость нести груз постоянных издержек осталась (амортизационные отчисления, арендные платежи, коммунальные услуги, содержание объектов социальной сферы)
Активное использование государством косвенного налогообложения	Сложное финансовое положение в течение ряда лет побуждало государство вводить различные косвенные налоги (или повышать имеющиеся ставки). Выплачивая данные налоги, фирмы стремились затем компенсировать свои потери за счет потребителя, повышая цену продукции

Высокий уровень издержек явился одной из центральных причин падения рентабельности в отраслях промышленности России. В то же время сами трудности побудили российских субъектов к поискам вариантов адаптации, к постепенному освоению новых правил экономической жизни. Начали приниматься меры по снижению издержек производства (схема 7.6).

Схема 7.6

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК (совокупность и последовательность принимаемых фирмой мер)	
Внедрение на каждом предприятии профессионального анализа издержек	Определение структуры издержек и степени необходимости каждого элемента затрат. Исходная задача: ликвидация всех лишних издержек, сокращение до разумного уровня необходимых затрат
Организационное реформирование предприятий	<ul style="list-style-type: none"> ■ Реализация (или сдача в аренду) недействующего оборудования ■ Преобразование вспомогательных цехов в малые предприятия ■ Сдача в аренду или продажа в муниципальную собственность объектов социальной сферы
Адаптация предприятия к существующему платежеспособному спросу	Использование <i>активного маркетинга</i> , изучение спроса. Налаживание выпуска находящейся в продаже продукции на имеющихся мощностях (что обеспечивало снижение средних постоянных затрат)

Предпринятые меры по сокращению затрат явились одним из важных факторов, обусловивших постепенное повышение прибыльности российской экономики (табл. 7.1).

Таблица 7.1

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ, %*

Вид экономической деятельности	2003	2009
Всего в экономике	10,2	10,8
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	18,4	28,2
Рыболовство, рыбоводство	-3,3	20,7
Обрабатывающие производства	12,4	13,4
В том числе:		
производство кокса и нефтепродуктов	15,5	26,3
текстильное и швейное производство	1,4	5,7
Строительство	5,7	5,0

* Рентабельность рассчитывается как соотношение между величиной финансового результата (прибыль минус убыток) от продажи товаров, продукции (работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров с учетом коммерческих и управленческих расходов.

Источник: Российский статистический ежегодник, 2010.

Говоря о путях снижения издержек, следует понимать, что меры в этой области в значительной степени зависят от специфики видов экономической деятельности (в машиностроении проблемы одни, в сфере государственного управления — другие). Для характеристики этих особенностей приведем данные, показывающие дифференциацию структуры затрат по некоторым видам экономической деятельности в России (табл. 7.2).

Таблица 7.2

**ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ ЗАТРАТ ПО РАЗНЫМ ВИДАМ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ, 2009 г.**
(в % к общей совокупности затрат)

	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Образование
Все затраты	100	100	100
В том числе: материальные затраты (сырье, топливо, энергия)	37,6	70,7	12,9
оплата труда	10,8	11,5	46,0
единый социальный налог	1,9	2,5	8,7
амортизация	10,9	3,5	2,2
прочие затраты	38,8	11,8	19,5

Источник: Российский статистический ежегодник, 2010.

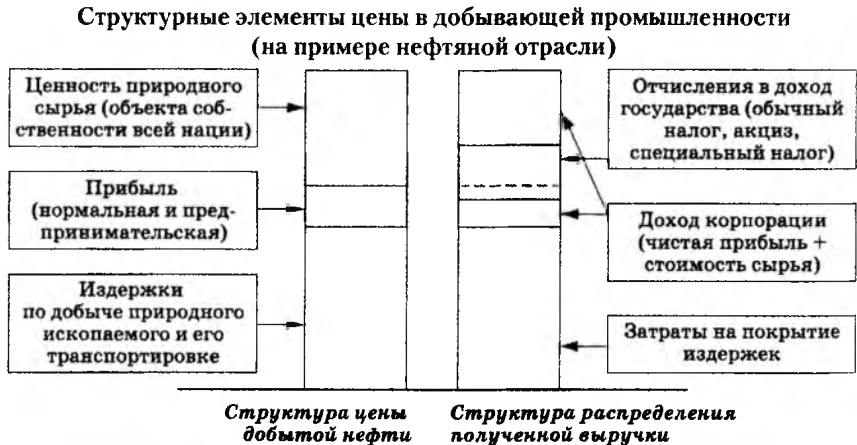
Следующая актуальная проблема России — поиск новых решений в области **расчета затрат** в одной из ведущих сфер страны — **в комплексе добывающих отраслей**. Как известно, природные ископаемые страны не могут принадлежать фирме. Они — достояние всей нации. Данное положение выдвигает сложную государственную задачу: **как измерить совокупную ценность добываемого природного сырья?** Задача фирмы имеет более прикладной характер: точно определить свои затраты на добычу сырья и адаптироваться к существующей в мире цене на данный вид сырьевого товара.

Практика показала: отсутствие частной собственности резко усложняет нахождение стоимостной оценки ресурса. В связи с этим для России трудным оказалось установление ценовых уровней не только на залежи ископаемых, но и на саму землю.

Итак, возникла следующая ситуация. Российские компании, добывающие сырье, калькулируют свои затраты по добыче ископаемых,

но продают на мировых рынках конечный продукт (нефть, уголь, металл) по ценам, в которые включена не только стоимость затрат по добыче, но и вся ценность природного ресурса. Перед российским государством встала задача нахождения механизма по изъятию у добывающих компаний той части прибыли, которая соответствует ценности принадлежащего обществу сырья (схема 7.7).

Схема 7.7



В течение ряда лет правительство использовало систему специальных финансовых изъятий (акцизов). В последнее время введен природный налог. Однако в силу недоработанности концепции стоимостной оценки природных ресурсов, а также противостояния позиций ряда общественных сил, лоббистского давления на парламент и правительство со стороны природодобывающих корпораций решение вопроса о нахождении оптимального налогового обложения корпораций в добывающей отрасли промышленности продвигается пока еще медленно (схема 7.8).

Схема 7.8

ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ: столкновение интересов
1. Сложность определения нормы акциза (платежа) для предприятий, эксплуатирующих месторождения в различных геологических условиях
2. Несовершенство налоговой политики России, которая воспроизводит современный западный стереотип нейтрального налогообложения (что на Западе обусловлено стремлением к консервации социально-экономической структуры общества)
3. Лоббизм (давление на парламент и правительство со стороны лоббистских групп)
4. Подкуп и силовое давление на СМИ, общественные движения, партии

В последнее время, однако, в экономической печати, средствах массовой информации постепенно все острее встает вопрос о введении в России так называемой **природной ренты** (что столь естественно для страны, модель развития которой пока еще преимущественно ориентирована не на готовый продукт, а на сырьевую добычу).

«В отличие от многих других стран, — отмечал академик Д.С. Львов, — у России есть фундаментальный источник доходов бюджета, который сегодня, по существу, остается незадействованным. Это рента с природных ресурсов.

Если мы всерьез хотим реформировать нашу экономику, то необходимо в первую очередь отойти от нынешнего чисто символического налогообложения природно-ресурсного потенциала — оно несовместимо не только с ближайшими задачами экономического оздоровления России, но и со стратегией перехода к экологически устойчивому хозяйствованию»¹.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Издержки производства	Средние общие издержки (АТС)
Экономические (или альтернативные) издержки	Предельные издержки (МС)
Бухгалтерские издержки	Трансформационные издержки
Внешние (явные) издержки	Транзакционные издержки (от лат. <i>transaction</i> — сделка)
Внутренние (неявные) издержки	Себестоимость
Нормальная и экономическая прибыль	Положительный эффект масштаба
Долгосрочный период времени	Отрицательный эффект масштаба
Краткосрочный период времени	Нейтральный эффект масштаба
Постоянные издержки (FC)	Проблема расчета издержек в добывающих отраслях
Переменные издержки (VC)	Ценностная оценка природных запасов страны
Общие (или валовые) издержки (ТС)	Природная рента
Средние постоянные издержки (AFC)	
Средние переменные издержки (AVC)	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что собой представляют издержки фирмы?
2. В чем отличие внешних издержек фирмы от внутренних?
3. Чем отличается экономический подход к издержкам от бухгалтерского?
4. В чем состоят различия между бухгалтерской и экономической прибылью?

¹ Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002. С. 164, 167

5. Чем различаются краткосрочный и долгосрочный периоды времени при рассмотрении изменений величины издержек?
6. Что относится к постоянным издержкам в краткосрочном периоде времени?
7. Что относится к переменным издержкам в краткосрочном периоде времени?
8. Что собой представляют средние издержки и каковы их разновидности?
9. Какую форму имеют графики различных видов средних издержек?
10. Почему в долгосрочном периоде все издержки фирмы можно считать переменными?
11. Что собой представляют долгосрочные средние издержки и какими способами их можно графически изобразить?
12. Поясните ваше понимание эффекта масштаба производства. Какие факторы экономики реализуются в условиях масштабности?
13. Что собой представляет дезэкономия на масштабах производства (или отрицательный эффект масштаба)?
14. Каково различие трансформационных и трансакционных издержек?
15. Какова эволюция развития трансакционных издержек?
16. Из каких частей складывается величина трансакционных издержек?
17. Какие методы снижения издержек вы могли бы назвать? Что характерно для практики снижения издержек в экономике России по сравнению с западной практикой?
18. Как бы вы могли прокомментировать высказывание американского экономиста К. Эрроу, определившего трансакционные издержки как «издержки эксплуатации экономической системы»?
19. Была ли, по вашему мнению, объективная причина того, что теория трансакционных издержек сформировалась в середине XX в., а не в XIX в.?
20. Цены на бензин в США почти в 2 раза ниже, чем в странах Западной Европы. Считаете ли вы, что это может быть объяснено различиями в издержках производства данного продукта в разных странах? Или здесь могут действовать другие факторы?
21. Как бы вы могли объяснить столь сильное различие в норме прибыли, складывающейся в Японии и Германии, с одной стороны, и в Испании и Швеции — с другой?
22. По уровню убыточности сельское хозяйство России находилось в 1998 г. на краю полного разорения. Какие обстоятельства, на ваш взгляд, смогли поднять за три года прибыльность данной отрасли?
23. Какую методiku оценки ценности природных ископаемых предложили бы вы?

Тема 8

СТРУКТУРНЫЕ ФОРМЫ КОНКУРЕНЦИИ. СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

8.1. Рыночная конкуренция. Структурные формы

8.2. Совершенная конкуренция

...Состояние чистой конкуренции представляет очевидный и поразительный парадокс. При чистой конкуренции контроль субъектов в сфере коммерческих операций настолько слаб, что они могут забыть, что являются конкурентами.

М. Шубик, Р. Левитан

8.1. РЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ. СТРУКТУРНЫЕ ФОРМЫ

Одним из основных принципов деятельности фирмы является максимизация прибыли, которая представляет собой разность между выручкой от реализации продукции и общими издержками производства. Издержки при заданной технологии зависят от объема производства (см. тему «Издержки фирмы»). Выручка определяется ценой товара и объемом его выпуска. Таким образом, **задача фирмы по оптимизации прибыли** сводится к поиску оптимальных значений объема производства и цены. При этом на поведение фирмы оказывают влияние различные характеристики рынка:

- количество фирм в отрасли;
- свойства продукта, его дифференциация, наличие субститутов;
- полнота информации;
- уровень барьеров входа и выхода из отрасли, определяющих степень мобильности ресурсов.

Данные аспекты определяют способность отдельных фирм воздействовать на рынок и контролировать цену. Чем меньше рыночная власть фирм, тем более конкурентоспособен рынок.

В экономической теории указанные характеристики являются критерием классификации рынка и рыночных структур. Принято выделять четыре основные рыночные структуры:

- 1) совершенная конкуренция;
- 2) монополистическая конкуренция;
- 3) олигополия;
- 4) чистая монополия.

Характеристики данных видов структур приведены в схематической форме (схема 8.1).

Схема 8.1

СОВОКУПНОСТЬ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР			
Тип конкуренции	Название рыночной структуры	Наиболее типичные характеристики данной рыночной структуры	Степень контроля над ценами со стороны фирм в условиях данной рыночной структуры
СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ	Совершенная конкуренция	Множество производителей, действующих независимо друг от друга Производимый продукт стандартизирован, т.е. однороден Полная информация о рынке и продукте Низкие барьеры входа и выхода в отрасль	Отдельные фирмы не контролируют цены на рынке
НСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ	Монополистическая конкуренция	Множество производителей, действующих независимо друг от друга Производимый продукт дифференцирован, т.е. имеет много реальных и мнимых различий Низкие барьеры входа в отрасль Возможность сговора отсутствует	Возможен частичный контроль над рыночными ценами со стороны отдельных фирм
	Олигополия	Несколько производителей, доля рынка у каждой фирмы велика Фирмы зависимы друг от друга Производимый продукт однороден или дифференцирован Высокие барьеры входа в отрасль Возможен сговор фирм	Фирмы осуществляют частичный контроль над рыночными ценами

Окончание

Тип конкуренции	Название рыночной структуры	Наиболее типичные характеристики данной рыночной структуры	Степень контроля над ценами со стороны фирм в условиях данной рыночной структуры
НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ	Монополия	Один производитель на рынке или создание уникальной продукции Рыночная власть позволяет устанавливать монопольно высокие цены Очень высокие барьеры входа в отрасль Возможно проведение политики диверсификации цен	Фирма существенно контролирует рыночные цены

8.2. СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Понятие «совершенная конкуренция» достаточно емкая категория¹. Она включает в себя два аспекта: «рынок совершенной конкуренции» и «совершенно конкурентная фирма» (схема 8.2). По сути дела, речь идет о двух институтах (рынке и фирме), функционирование которых и обуславливает такое явление, как «совершенная конкуренция».

Схема 8.2

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: составные понятия	
Рынок совершенной конкуренции	
Характерные (функциональные) условия 1. Много производителей продукции 2. Выпуск стандартизированного (однородного) продукта 3. Полная информация (в частности, о ценах) 4. Низкие барьеры входа в отрасль и выхода из нее	Примеры отраслей: рынки сельскохозяйственной продукции; рынки акций и облигаций

¹ Данное понятие введено в научный оборот во второй половине XX в. Термин «совершенная конкуренция» впервые использовал американский экономист У. Девонс.

Окончание

Совершенно конкурентная фирма	
<p>Характерные (функциональные) условия</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Малая доля на рынке 2. Не контролирует рыночную цену, не имеет своей ценовой политики 3. Фирма не насыщает рынок, работает по постоянной цене, установившейся на рынке 4. В долгосрочном периоде имеет нулевую экономическую прибыль 	<p>Примеры фирм:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ мелкие фермерские хозяйства; ■ российские «челноки»; ■ пенсионеры, торгующие на улицах России

Из этих двух институтов более масштабный характер имеет первый. В связи с этим логичнее начинать анализ именно с него. В приводимой схеме обозначены те условия, которые определяют существование каждого института. Совокупность данных условий представляет по сути экономическое содержание обоих понятий (вспомним аналогию: сущность денег выражается их функциями).

Обращаясь к понятию «совершенно конкурентная фирма», отметим: данный вопрос рассматривается уже не только в общетеоретическом, но и в практическом плане. Речь идет об условиях оптимизации получения прибыли.

У владельцев совершенно конкурентных фирм отсутствуют возможности повысить прибыль путем увеличения своей сбытовой цены или изменения объема реализуемой продукции. Они вынуждены ориентироваться на существующий ценовой стандарт как заданную величину. Фирму в таких условиях называют «принимаящая цену» (*price taker*). Для сравнения отметим, что фирмы, не являющиеся совершенно конкурентными, принято называть «объявляющие цену», или «ценопроизводители» (*price makers*).

Итак, совершенно конкурентная фирма принимает цену на свою продукцию как данную, не зависящую от продаваемого ею объема продукции.

Данная ситуация означает, что совершенно конкурентная фирма вынуждена считаться с таким типом спроса, который графически изображается как горизонтальная линия (т.е. обладающий абсолютной эластичностью) (рис. 8.1). В теории принято считать, что **наличие абсолютно эластичного спроса** на продукцию фирмы **является критерием совершенной конкуренции**.

Совершенно конкурентная фирма вынуждена считаться с тем, что любое количество производимых благ может быть продано только по

одной цене. Это значит, что средний доход будет также неизменен и равен цене продукта. Каждая последующая единица товара будет продана по той же цене, что и предыдущая ($P = AR = MR$).

Валовой доход для рассматриваемого типа фирмы имеет вид восходящей прямой линии (рис. 8.2).

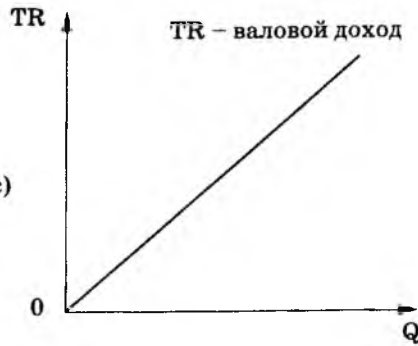
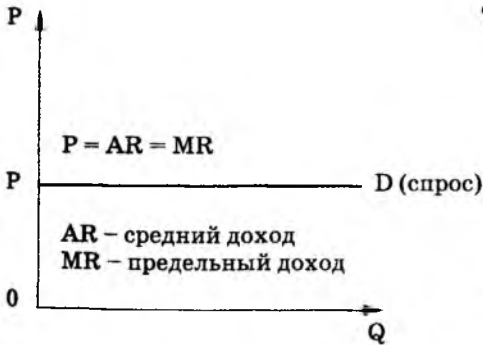


Рис. 8.1. Кривая спроса на продукцию совершенно конкурентной фирмы

Рис. 8.2. Кривая валового дохода совершенно конкурентной фирмы

Для определения уровня производства, при котором совершенно конкурентная фирма будет **получать максимальную прибыль**, можно использовать **два подхода**:

- 1) путем сравнения валового дохода (TR) и валовых издержек ($ТС$);
- 2) путем сравнения предельного дохода (MR) и предельных издержек ($МС$).

При первом способе определения максимальной прибыли валовой доход изображен прямой линией, поскольку каждая дополнительная единица продукции добавляет одну и ту же величину — ее цену (рис. 8.3). Валовые издержки возрастают с увеличением производства, но крутизна кривой данных издержек меняется. Более высокие темпы роста издержек при увеличении производства связаны с законом убывающей отдачи. Это связано с неэффективностью, вызванной расширением фирмы, чрезмерным использованием оборудования, потерей управляемости фирмой.

Сравнивая валовые издержки и валовой доход, можно заметить, что точка максимальной прибыли (Q^*) находится при таком объеме производства, когда валовой доход превышает валовые издержки на максимальную величину.

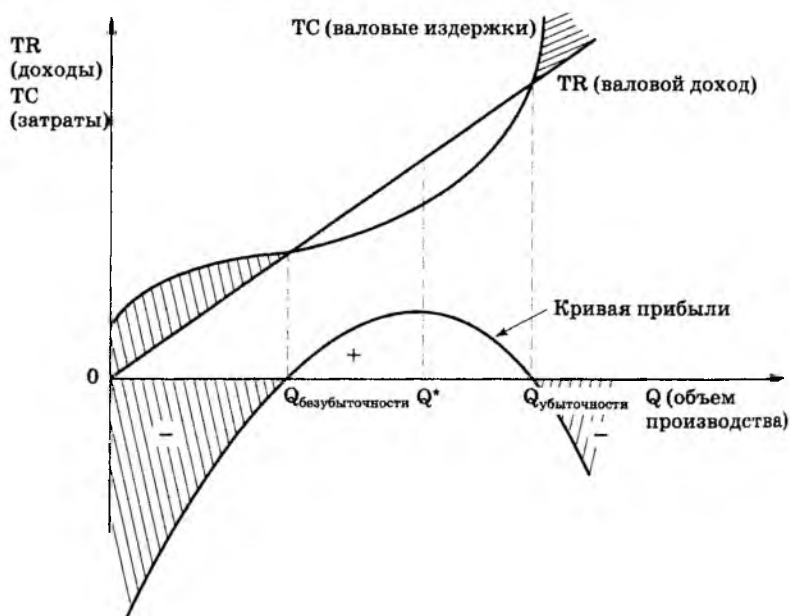


Рис. 8.3. Оптимизация деятельности совершенно конкурентной фирмы (первый способ)

При втором способе определения максимальной прибыли через предельные величины сравнению подлежат суммы, которые даст каждая дополнительная единица продукции (рис. 8.4). Совместим на одном графике линию предельного дохода (MR) и кривую предельных издержек (MC). Точка пересечения MR и MC (точка E), в которой они равны, указывает на объем производства, при котором фирма получит максимальную прибыль (Q^*).

При цене P_1 фирма покрывает средние издержки и имеет прибыль на одну единицу, равную расстоянию между точками E и M. Таковы возможности оптимального варианта.

Рассмотрим теперь иные случаи. Например, **если цена не покрывает не только средних общих издержек (ATC), но и средних переменных издержек (AVC), то фирма прекратит выпуск товара** и будет нести временно убытки, равные величине постоянных издержек (FC) (рис. 8.5).

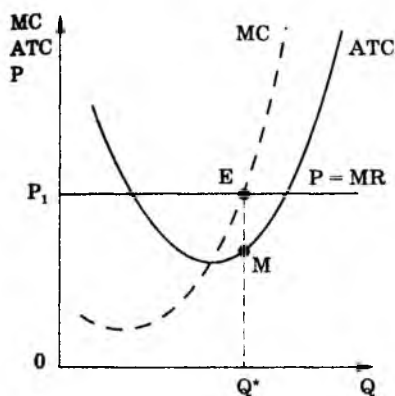


Рис. 8.4. Оптимизация деятельности совершенно конкурентной фирмы (второй способ)

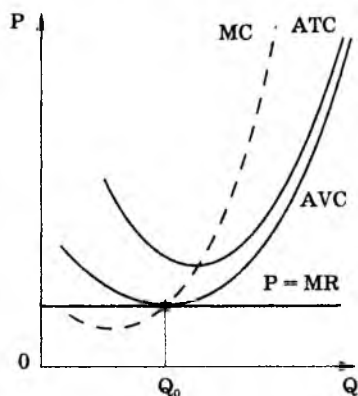


Рис. 8.5. Ситуация прекращения производства

Возможен вариант, когда цена ниже средних общих издержек, но все же выше средних переменных издержек (рис. 8.6). В этом случае фирме **выгодно продолжать производство**, поскольку выручка будет покрывать не только переменные издержки, но и часть постоянных издержек, равных расстоянию между точками E и K. Если фирма в этом случае прекратит производство, то будет вынуждена восполнять весь объем постоянных издержек, уменьшить которые в краткосрочном периоде невозможно.

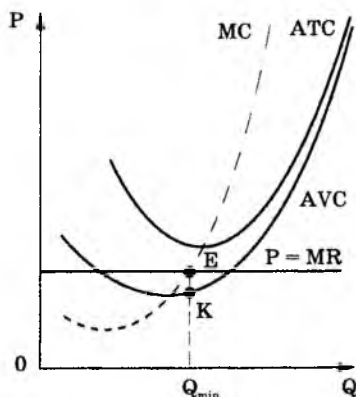


Рис. 8.6. Ситуация минимизации убытков фирмы

В длительном периоде такое положение фирмы нереально, и скорее всего это приведет к тому, что фирма покинет отрасль. Возможно, что таких фирм будет много и тогда после их выхода из отрасли сократится предложение данного товара. В результате цена рыночного равновесия повысится. Выход фирм из отрасли будет продолжаться до тех пор, пока цена не начнет покрывать по крайней мере средние общие издержки. Дальнейший рост цены приведет к тому, что фирмы начнут получать экономическую прибыль, что одновременно послужит сигналом для входа в отрасль новых фирм. Это в свою очередь приведет к увеличению предложения и снижению рыночной цены равновесия. Процесс входа новых фирм в отрасль прекратится, когда цена опять сравняется со средними издержками.

Динамика входа фирм в отрасль и выхода из нее в условиях совершенной конкуренции предопределяет гипотезу о нулевой экономической прибыли совершенно конкурентной фирмы в долговременном периоде.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Совершенная конкуренция	Предельный доход фирмы (MR)
Рынок совершенной конкуренции	Прибыль
Совершенно конкурентная фирма	Правило: $MR = MC$
Фирма, принимающая цену (<i>price taker</i>)	Правило: $P = MC$
Фирмы, объявляющие цену (<i>price makers</i>)	Точки безубыточности
Общий доход фирмы (TR)	Равновесие в условиях минимизации убытков
Средний доход фирмы (AR)	Равновесие в долгосрочном периоде

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем проявляется многоаспектность понятия «совершенная конкуренция»?
2. Почему фирма на совершенно конкурентном рынке не снижает свою цену ниже рыночного уровня ради привлечения большего количества клиентов?
3. Назовите примеры совершенно конкурентных рынков (помимо сельскохозяйственного производства).
4. Чем отличается кривая спроса отрасли и фирмы в условиях совершенной конкуренции?
5. Дайте характеристику основных черт совершенной конкуренции. В каких сферах экономики она встречается?

6. Почему фирма-конкурент не может проводить самостоятельную ценовую политику?
7. В чем заключаются преимущества и сложность работы в условиях совершенной конкуренции?
8. Как определить объем производства, который принесет фирме максимальную прибыль?
9. Каковы условия приостановки деятельности фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах?
10. В чем заключается условие оптимизации деятельности фирмы с использованием предельных величин?
11. Почему в долгосрочном периоде фирмы не получают экономической прибыли?
12. Может ли фирма работать в условиях безубыточности в долгосрочном периоде?
13. Если меняется рыночная конъюнктура, что должна делать фирма-конкурент?

Схема-резюме

СТРУКТУРЫ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ	
Цель исследования	Анализ поведения фирм, максимизирующих прибыль в конкурентной и некокурентной рыночной среде
Основные критерии классификации рыночных структур	Количество фирм в отрасли Тип продукта Возможность входа в отрасль других фирм
Производные характеристики рыночных структур	Степень монопольной власти Наличие неценовой конкуренции Взаимодействие фирм при определении цены и объема производства
Рыночные структуры	Совершенная конкуренция Монополистическая конкуренция Олигополия Абсолютная монополия
Модели равновесия фирмы	Универсальное правило для краткосрочного периода: равенство предельных издержек и предельного дохода ($MC = MR$)

Тема 9

МОДЕЛИ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

- 9.1. *Несовершенная конкуренция: различия в экспансии фирм*
- 9.2. *Монополия*
- 9.3. *Олигополия*
- 9.4. *Монополистическая конкуренция*

Конкуренция, как известно всем владельцам компаний, весьма неудобна, поскольку сдерживает наиболее откровенные проявления их алчности...

Л. Зингалес, Р. Раджан

9.1. НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: РАЗЛИЧИЯ В ЭКСПАНСИИ ФИРМ

В условиях модели совершенной конкуренции, как отмечает неоклассическая теория, фирма не обладает властью над рынком. Между тем в реальной действительности каждый предприниматель стремится достичь (и в той или иной степени достигает) определенной власти. Итогом является то обстоятельство, что соперничество фирм приобретает свою реальную форму, которая называется несовершенной конкуренцией.

Функционирующая экономика может быть представлена как совокупность властных устремлений и завоеванных в ходе конкурентной борьбы реальных прав всех производителей благ. То обстоятельство, что масштабы экономической власти над рынком у различных фирм всегда дифференцированы, дало основание для разработки нескольких теоретических **моделей несовершенной конкуренции**, получивших следующие названия:

- чистая монополия,
- олигополия,
- монополистическая конкуренция.

Реально возникающая на рынке власть реализуется прежде всего в сфере воздействия на рыночную цену. Масштабы контроля фирмы над ценой могут быть различными. Они предопределяются следующими параметрами.

1. Доля фирмы на рынке определенного продукта. Величина этой доли не обязательно связана с размерами фирмы. Например, небольшая, но единственная в данном экономическом пространстве бензозаправочная станция может контролировать цену на бензин всего местного рынка.

2. Характер продукции. Степень влияния фирмы на цену возрастает, когда у ее продукта низкая взаимозаменяемость.

При анализе совершенной конкуренции (изложенном в предыдущей теме) эти оба условия не учитывались.

Модели несовершенной конкуренции можно рассматривать в разной последовательности. Вариант подхода зависит от логических предпочтений исследователя¹ (схема 9.1).

Схема 9.1

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ АНАЛИЗА МОДЕЛЕЙ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ: варианты подхода		
	I. Совершенная конкуренция II. Несовершенная конкуренция 1. Монополистическая конкуренция 2. Олигополия 3. Монополия	Обоснование: последовательность анализа форм обусловлена повышающейся степенью отдаленности моделей поведения фирм от исходной, «идеальной» модели рынка (совершенной конкуренции)
	I. Совершенная конкуренция II. Несовершенная конкуренция 1. Монополия 2. Олигополия 3. Монополистическая конкуренция	Обоснование: последовательность анализа вызвана тем, что совершенная конкуренция и монополия принимаются как идеальные модели, реально не существующие и находящиеся в полном контрасте друг с другом. Два остальных варианта отражают реальность экономики и представляют собой ситуационные модели. По степени активности проявления преобладает форма олигополии

Интерес представляет вопрос о соотношении тех блоков реальной экономики, которые олицетворяют собой рассматриваемые модели конкуренции. В 1982 году американский экономист В. Шеферд провел исследование, разделив все рынки страны на четыре группы. И хотя классификация этих групп несколько отличается от используемых теорией типов конкуренции, приводимая автором статистическая иллюстрация дает интересную пищу для размышлений (табл. 9.1).

¹ См., напр.: Микроэкономика. Теория и российская практика / под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. М.: КноРус, 2002; Курс экономической теории / под ред. М.П. Чуприна. Е.А. Киселевой. Киров: АСА, 2002.

Таблица 9.1

**ДОЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП ФИРМ
В НАЦИОНАЛЬНОМ ДОХОДЕ США, %**

Группа рынков	1939 г.	1958 г.	1980 г.
Эффективная конкуренция (коэффициент концентрации четырех фирм менее 40%)	52,4	56,3	76,7
Чистая монополия (доля контролируемого рынка – 90–100%)	6,2	3,1	2,5
Доминирующие фирмы (доля контролируемого рынка – 50–90%)	5,0	5,0	2,8
Ограниченная олигополия (коэффициент концентрации четырех фирм более 60%)	36,4	35,6	18,0

Источник: см.: Долан Дж. Э., Линдсей Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель. СПб.: Автокомп, 1992. С. 219; *Sheferd W.G.* Causes of Increased Competition in the U.S. Economy, 1939–1980 // Review of Economics and Statistics. 1982, November, Table 2.

Как показывают данные табл. 9.1, во второй половине XX в. степень монополизации американской экономики существенно снизилась, что дало возможность усилить лидирующие позиции феномену эффективной конкуренции. Это обстоятельство стало одним из условий формирования «новой экономики» в США и отрыва этого государства в экономической динамике от других стран мира.

9.2. МОНОПОЛИЯ

Рыночная ситуация, при которой в отрасли действует только один продавец какого-либо товара или услуги, называется **чистой монополией**.

Рассмотрим три варианта, отражающие условия, при которых одна фирма может стать единственным поставщиком продукции на рынке (схема 9.2).

Схема 9.2

ФОРМЫ МОНОПОЛИЙ	
Открытая монополия	Данный вариант представляет собой ситуацию, при которой экспансия одной фирмы превращает ее (хотя бы на определенное время) в единственного поставщика продукта. Монопольной власти фирма достигает, не имея специальных прав, полученных от государства в сфере защиты от конкурентов

Окончание

	Закрытая монополия	<p>Закрытая монополия возникает в том случае, когда фирма имеет специальные права, полученные от государства. Она защищена юридическими ограничениями и запретами, выдвинутыми государством по отношению к конкурентам. Ситуация возникает, например, в тех случаях, когда вступление новой фирмы в данную отрасль (или род деятельности) лимитируется:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ условием получения лицензии; ■ наличием авторского права, патентной защиты; ■ наличием разрешения заниматься данным видом деятельности
	Естественная монополия	<p>Естественная монополия — экономическое явление, при котором спрос на благо в определенной отрасли в лучшей степени удовлетворяется одной или несколькими фирмами. Конкуренция при этом невозможна или нежелательна. В основе естественной монополии — особенности технологии производства и обслуживания потребителя. Согласно постулатам неоклассической теории, естественные монополии формируются в тех отраслях, где долгосрочные издержки минимизируются при обслуживании всего рынка одной фирмой. Раздел рынка между двумя или тремя фирмами приведет к тому, что масштаб производства каждой фирмы будет неэффективным. Примером естественных монополий являются компании энергетических и коммунальных служб: энергообеспечение (передача электроэнергии, нефти, газа), водоснабжение, канализация, телекоммуникационная связь, железнодорожное сообщение</p>

Модель монополии предполагает наличие у фирмы ряда специфических черт (схема 9.3).

Схема 9.3

ЧЕРТЫ МОНОПОЛИИ	
	<p>Уникальность продукции Единственная фирма-гигант в определенной отрасли Наличие непреодолимых барьеров для входа на рынок Обладание полной информацией</p>

Каковы закономерности поведения **монополистической фирмы?**

Образ действия субъекта в данном случае существенно отличается от поведения совершенно конкурентной фирмы. Это связано с тем, что в условиях совершенной конкуренции величина спроса на рынке не зависит от цены (кривая спроса на графике горизонтальна). В этих

условиях фирма может продавать любое количество своей продукции, при этом ее влияние на цену нулевое. Именно поэтому совершенно конкурентную фирму называют «ценополучатель». На монопольном же рынке кривая спроса наклонена вниз, показывая тем самым следующую закономерность: чем больше монополист предлагает товаров, тем ниже становится цена. Монополист зависит от объема сбыта, однако у него существует возможность искать (и находить) варианты цены на свою продукцию. Это дает повод называть монополиста «ценоискатель».

Как известно, любая фирма стремится к максимизации получаемой прибыли. Какие же возможности проявляются в условиях данной модели? Неоклассическая теория отмечает два способа (схема 9.4).

Схема 9.4

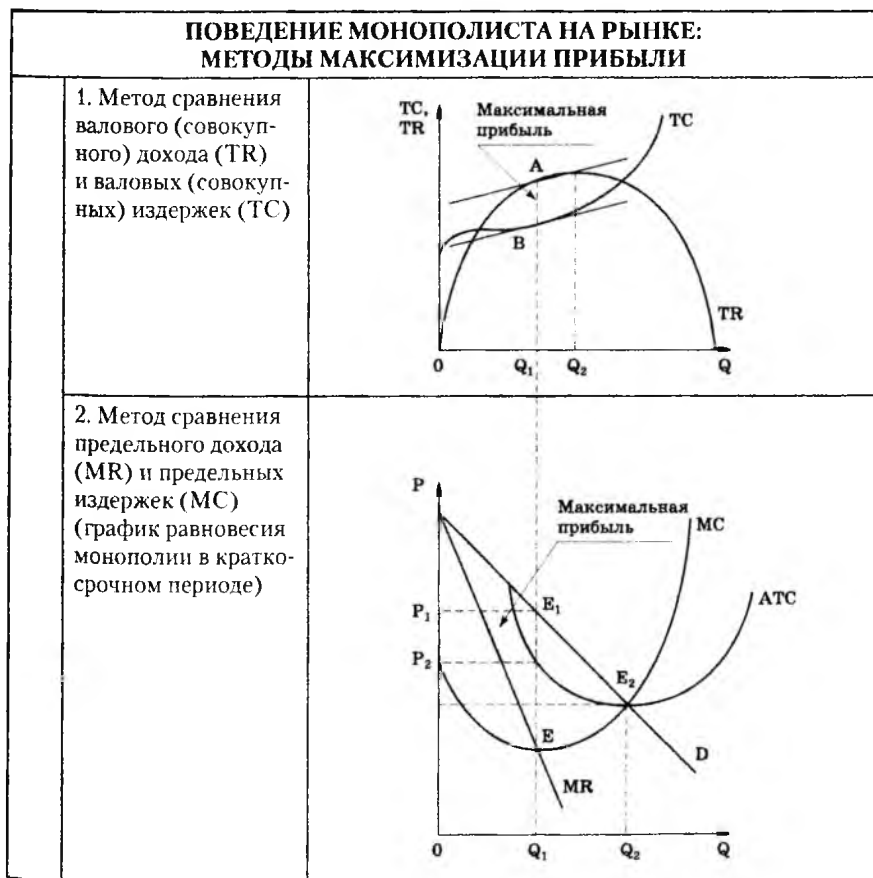


График первого метода показывает, что кривая совокупного дохода имеет холмообразный вид. Такую форму она приобретает в условиях несовершенной конкуренции (для сравнения: при наличии совершенной конкуренции данная кривая имеет форму прямой линии с положительным наклоном). Кривую TR пересекает кривая совокупных издержек TC. Наибольший размер прибыли достигается при таком объеме выпуска, когда разница между TR и TC максимальна.

График второго метода показывает, что максимум прибыли можно определить, сопоставляя предельный доход (MR) и предельные издержки (MC). Максимальная величина будет наблюдаться при равенстве данных показателей. Положение равновесия фирмы определяется точкой E (пересечение MR и MC). Если из этой точки провести вертикаль до кривой спроса D, то будет ясна та цена, которая обеспечивает наиболее высокую прибыль. Эта цена устанавливается на уровне E_1 . Выделенный рядом прямоугольник означает величину монопольной прибыли.

Каковы **социально-экономические последствия** данной формы конкуренции? В обобщенном виде их можно отразить следующим образом (схема 9.5).

Схема 9.5

МОНОПОЛИЯ: социально-экономические последствия	
Позитивы монополии как явления	<p>Монополии принадлежит ведущая роль в совершенствовании технологии. Получаемая сверхприбыль позволяет финансировать дорогостоящие НИОКР</p> <p>Монополия может расчленять рынок на разные сектора, предлагая разным группам покупателей дифференцированные цены</p> <p>Наличие монопольных структур – показатель состояния зрелости национальной экономики (монополия возникает лишь на достаточно высоком этапе экономического развития страны)</p>
Издержки экономического поведения фирмы-монополиста	<p>Монополист создает себе возможность контролировать значение двух параметров – объема выпуска и цены своей продукции. В итоге он производит продукцию в меньших объемах и продает ее по более высокой цене, чем это могли бы делать конкуренты</p> <p>Присвоение высоких прибылей за счет искусственного повышения цен представляет, по сути, возможность облагать потребителей «частным налогом».</p> <p>В социально-экономическом аспекте это означает усиление неравенства в распределении доходов в обществе</p>

Окончание

	<p>Экономическая теория отмечает еще один негативный параметр деятельности монопольной фирмы. Речь идет о так называемой <i>X-неэффективности</i> (данное понятие ввел в научный оборот американский экономист Х. Лайбенстайн). Смысл данного понятия заключается в следующем. Достигая чрезмерной власти на рынке, монополия ликвидирует конкурентов, что приводит к устранению атмосферы постоянной борьбы за потребителя. Господство на рынке устраняет потребность в снижении издержек. Сокращается основа для экономии ресурсов. Значительные средства фирмы начинают тратить на люксовые внешние формы своей деятельности. Наглядным <i>примером</i> проявления <i>X-неэффективности</i> является деятельность многих крупнейших компаний России</p> <p>Отсутствует минимизация средних издержек производства</p>
<p><i>Негативные аспекты, отражаемые в различных формах проявления монополии</i></p>	<p>Закрытые монополии представляют угрозу эффективно функционирующему рынку, поскольку их защищают правовые барьеры, непреодолимые для конкурентов</p> <p>Естественные монополии также могут стать причиной неэффективности рынка. Экономия на масштабах производства защищает их от появления новых конкурентов до тех пор, пока новая технология не даст возможности вести эффективное производство на фирмах меньших размеров</p> <p>Меньшие негативные экономические последствия проявляет открытая монополия. Возможный приход новых конкурентов ограничивает возможность получения сверхприбыли в рамках долгосрочного периода</p>
<p><i>Реакция государства</i></p>	<p>Монополизм любой формы нарушает действие рыночных механизмов. Это вынуждает государство ставить барьеры для развития процесса монополизации (прежде всего в форме антимонопольного законодательства)</p>

Обратимся к общей социально-экономической оценке монополии как экономического явления.

9.3. ОЛИГОПОЛИЯ

Олигополия — модель рыночной структуры, в рамках которой несколько крупных фирм контролируют (на основе неформальных договоренностей) производство и сбыт основной массы продукции определенной отрасли хозяйства.

Олигополия является одной из самых распространенных структур рынка в современной экономике. В большинстве стран почти все отрасли тяжелой промышленности (металлургия, химия, автомобилестроение, электроника, судо- и самолетостроение и др.) имеют именно такую структуру.

Для олигополии характерны следующие параметры, отраженные в схеме 9.6.

Схема 9.6

ЧЕРТЫ ОЛИГОПОЛИИ	
	<p>Немногочисленность и крупные размеры фирм</p> <p>Однородность или разнородность продукции</p> <p>Высокие барьеры (размер фирмы)</p> <p>Несовершенная информация</p>

Наиболее *заметным аспектом* олигополии является признак *немногочисленности действующих на рынке фирм*. Концентрация производства в тех отраслях, где проявляется данная форма конкуренции, достаточно высока. К олигополистическим отраслям принято относить те из них, где несколько крупнейших (от четырех до восьми) фирм производят более половины выпускаемой продукции.

Характерной чертой функционирования олигополий является их *воздействие на степень концентрации производства* (для измерения которой используются различные показатели) (схема 9.7).

Схема 9.7

ПОКАЗАТЕЛИ СТЕПЕНИ КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В ОТРАСЛИ	
<i>Коэффициент концентрации</i>	<p>Показатель представляет собой процентное отношение продаж <i>четырёх или восьми крупнейших фирм к общему отраслевому объёму продаж</i> (в США, например, уровень концентрации варьируется от 90% в автомобильной промышленности и 85% в производстве сигарет до 15% в сфере печатания газет и 5% в коммерческой литографии)</p>

Окончание

<p>Индекс Герфиндала (<i>Herfindall index</i>)</p>	<p>Данный показатель свидетельствует о степени концентрации рынка и определяется как сумма квадратов рыночных долей (выраженных в %) каждой фирмы в отрасли: $I_h = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2$. Высший показатель концентрации (при наличии полной монополии одной фирмы) – 10 000. Безопасным (с точки зрения отсутствия монополизации) рынок считается при показателе 1000</p>
---	---

Обратимся теперь к закономерностям **поведения фирмы-олигополиста** на рынке (схема 9.8).

Схема 9.8

<p align="center">ПОВЕДЕНИЕ ОЛИГОПОЛИСТА НА РЫНКЕ</p>	
<p>Взаимная адаптация олигополистов определенной отрасли друг к другу</p>	<p>Желая максимизировать свою прибыль, олигополист вынужден учитывать поведение других крупных конкурентов в его отрасли. В итоге экономический результат работы данных фирм во многом определяется характером их взаимоотношений. Теоретический анализ фактора взаимозависимости фирм впервые был принят французским экономистом О. Курно в 1838 г. Им была предложена модель дуополии, в которой рассматривалось поведение двух фирм в одной отрасли (по линии приспособления целевых установок одной фирмы к стратегии другой фирмы) (рис. 9.1)</p>
<p>Модели поведения олигополистических фирм на рынке</p>	<ol style="list-style-type: none"> Нескоординированная олигополия (фирмы не вступают в контакты и не пытаются найти точку устраивающего всех равновесия) Создание картеля (тайный сговор фирм, стремящихся установить цены и объем производства, которые избрала бы монополия; каждая фирма получает при этом свою квоту выпуска продукции, которую она не должна превышать, чтобы не подорвать монопольную цену) Образование картелеподобной структуры рынка (фирмы сознательно делают свое поведение понятным и предсказуемым для конкурентов)
<p>Возможность влияния на цену</p>	<p>Олигополия обладает способностью влиять на цену. Однако эти возможности слабее, чем у монополии. Опасность ответной реакции фирмы-конкурента обуславливает осторожность в манипулировании ценой. В итоге цены</p>

Окончание

		на рынке становятся малоподвижными (феномен «жесткости цен на олигополистическом рынке»). Предпочтение отдается неценовой конкуренции (привлечение покупателей за счет улучшения качества товаров, рекламы, послепродажного технического обслуживания и т.д.)
	Характер реакции олигополиста на изменение поведения другого конкурента	Варианты реакции 1. Изменение цен одним олигополистом остается без внимания со стороны других олигополистов. Конкурирующие фирмы сохраняют прежний уровень цен. Это особенно типично в случае движения цены вверх. 2. Изменение цен фирмой-лидером приводит к аналогичным шагам со стороны других фирм. Это особенно типично в случае движения цены вниз. В условиях нескоординированной олигополии складывается в итоге ситуация, которая описывается моделью ломанной кривой спроса* (рис. 9.2)

* Данная модель разработана в 1939 г. экономистом П. Суизи, а также Р. Хитчем и К. Холлом.

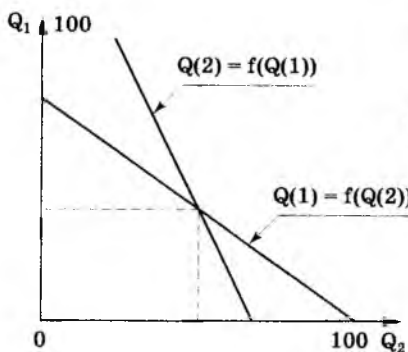


Рис. 9.1. Равновесие Курно

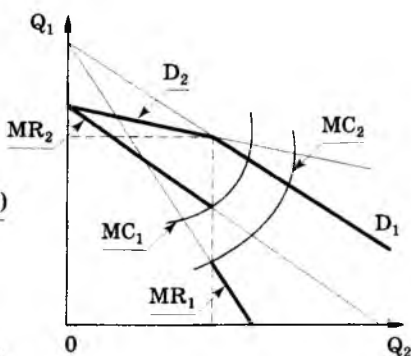


Рис. 9.2. Модель ломаной кривой спроса

Задача модели равновесия Курно состоит в том, чтобы отразить следующую закономерность: олигополистические фирмы постоянно моделируют масштаб производства, адаптируясь, во-первых, друг к другу и, во-вторых, к объему рыночного спроса.

В завершение разговора об олигополии следует отметить сильные и слабые стороны данной рыночной структуры (схема 9.9).

Схема 9.9

ОЛИГОПОЛИЯ: социально-экономические последствия	
Позитивы	Крупный научно-технический потенциал олигополистических корпораций позволяет добиваться высоких успехов в научно-техническом прогрессе (особенно в области создания новой продукции и высокосовершенной технологии) Сдержанная политика в области динамики цен выступает определенным фактором, тормозящим инфляцию и резкие колебания цен Олигополии не сдерживают масштабы производства, как это свойственно монополиям
Издержки	Высокие технологические и экономические барьеры входа в олигополистические отрасли тормозят в них развитие конкуренции Политика, направленная на выжидательную позицию по отношению к своим конкурентам, порой замедляет внедрение новой технологии Малоподвижные цены нарушают саморегулирующие свойства рынка Снижение цен конкурентами может приводить к ценовым баталиям (как это происходило, например, в конце XIX -- первой половине XX в.)

9.4. МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Монополистическая конкуренция — модель рыночной структуры, объединяющая в себе ряд свойств совершенной конкуренции и монополии.

Данный вариант несовершенной конкуренции проявляется прежде всего на рынке потребительских товаров и услуг. Он возникает при достаточно высокой степени развития рыночной системы. **Первое условие** наличия монополистической конкуренции — **дифференциация** производимого **типа продукта**. Вполне естественно, что к такому состоянию зрелости рыночная экономика приходит не сразу.

Второе условие предполагает наличие на рынке **большого количества мелких производителей**, которые не могут влиять на формирование цены продукта. Это обстоятельство делает данную форму конкуренции похожей на совершенный ее тип. Парадокс реализации рассматриваемой структуры состоит в том, что мелкий производитель способен создавать на своем микрорынке монопольную позицию, что обеспечивается лишь значительной дифференциацией (и, следовательно, уникальностью) создаваемого продукта. В итоге поведение малой фирмы приобретает черты микромонополиста.

Таким образом, монополистическая конкуренция — своего рода *симбиоз двух противоположных, контрастных рыночных структур*¹ (схема 9.10).

Схема 9.10

ЧЕРТЫ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ	
<p>1. Дифференциация продукции Каждая фирма поставляет особый тип или вариант товара, который отличается по качеству, оформлению или престижности. В связи с этим каждая фирма является <i>монопольным производителем своей марки товара (т.е. уникальной продукции в рамках «микрорынка»)</i></p> <p>2. Некоторые ограничения в доступности информации</p> <p>3. Малые размеры и многочисленность фирм</p> <p>4. Низкие барьеры для входа на рынок и выхода из него</p>	<p style="text-align: center;"><i>Структуры, у которых данные черты заимствованы</i></p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD A[Монополия] <--> B[Совершенная конкуренция] </pre> </div>
<p><i>Примеры структуры монополистической конкуренции:</i> рынки пищевой продукции, одежды, обуви, книжных изданий, медицинских товаров (лекарств, витаминов, средств гигиены), многих видов услуг (станции технического обслуживания, рестораны, парикмахерские и т.д.)</p>	

Рассмотрим далее *поведение фирм на рынке* в условиях монополистической конкуренции (схема 9.11).

Схема 9.11

ПОВЕДЕНИЕ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КОНКУРЕНТА НА РЫНКЕ	
<p>Сегментация рынка</p>	<p>Наиболее заметной чертой данной формы конкуренции является <i>дифференциация продукции</i>. Благодаря этому фирме удается создать ситуации монопольной власти на «микроручастках» совокупного рынка. В итоге происходит расчленение рынка близкой по типу продукции на множество «ячеек» (сегментов)</p>

¹ Данная модель была разработана в 1930-е гг. экономистами Э. Чемберлингом и независимо от него Дж. Робинсоном.

Окончание

Использование неценовых методов конкуренции	<p>Фирмы, действующие в условиях монополистической конкуренции, не имеют возможности привлекать потребителей динамикой цен (мешают обилие фирм и отсутствие должной информации у покупателей). Это побуждает использовать другие методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Реальное изменение качественных характеристик товара (услуг) 2. Сохранение традиционного содержания блага, но придание ему новых, привлекательных внешних форм (или методов его упаковки). В условиях зрелого рынка это часто определяет судьбу товара 3. Активное использование рекламы с целью убедить потребителя в новых (а часто и «уникальных») свойствах предлагаемого товара. Как показывает практика, современная реклама активно используется для воздействия на поведение потребителей. Информация при этом может предлагаться как о реальном, так и о мнимом изменении качественных характеристик товара*
--	---

* Данное воздействие рекламы (даже на уровне деятельности небольшой фирмы) — один из примеров стремления производителя оказывать влияние не только на сознание, но и на подсознание потребителей.

Отобразим теперь **поведение** монополистически конкурирующей **фирмы с помощью графика** (рис. 9.3, 9.4).

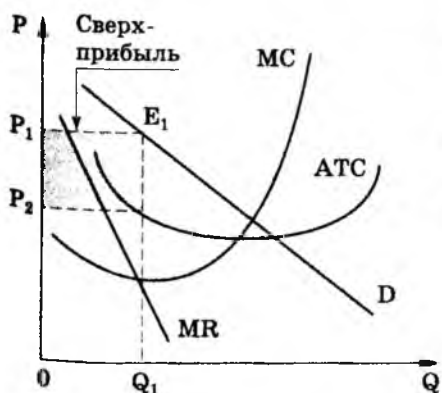


Рис. 9.3. Модель краткосрочного равновесия фирмы

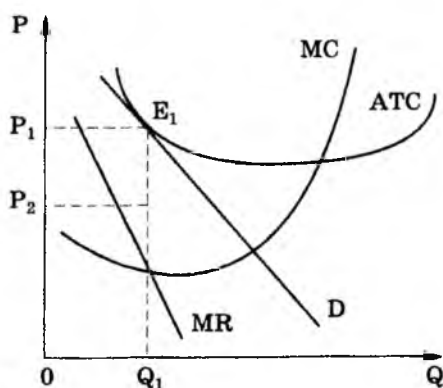


Рис. 9.4. Модель долгосрочного равновесия фирмы

Первый график (см. рис. 9.3) показывает краткосрочный аспект равновесия, которое обеспечивает максимизацию прибыли. Однако

данное состояние не может существовать долго и в длительном периоде положение меняется. Объясняется это тем, что высокие доходы привлекают к сфере производства данной продукции другие фирмы. Низкие входные барьеры позволяют им входить в сферу производства данного (или аналогичного) блага.

В итоге возникают два обстоятельства, которые на графической модели отображены следующим образом (см. рис. 9.4):

1) кривая спроса существующих фирм (D) опускается вниз. Это означает, что спрос снижается, поскольку товары новых фирм становятся их субститутами и отвлекают на себя часть спроса;

2) кривая средних совокупных затрат (ATC) смещается вверх. Обусловлено это тем, что традиционно действовавшие на данном рынке фирмы стремятся поправить свое положение (придать своим товарам новые качественные характеристики, усилить рекламирование продукции, ввести новые формы обслуживания покупателей).

Перемещение кривой спроса вниз и (или) сдвиг кривой средних общих затрат вверх — все это будет продолжаться до тех пор, пока не останется доходов, привлекающих новых производителей. Результатом становится состояние долгосрочного равновесия, при котором исчезает сверхприбыль и одновременно минимизируются возможные убытки компаний.

В завершение обозначим сильные и слабые стороны данной рыночной структуры (схема 9.12).

Схема 9.12

МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: социально-экономические последствия	
Позитивы	<p>Высокая степень соперничества между монополистическими конкурентами обуславливает повышение качественных характеристик производимой продукции, обеспечивает ее разнообразие и введение послепродажного обслуживания</p> <p>Подвижность цен способствует саморегулирующей функции рынка</p> <p>Отсутствие власти фирм над ценообразованием снимает проблему завышения цен (что типично при монополии и олигополии)</p>
Издержки	<p>Цена на продукцию конкурентного монополиста устанавливается на уровне, который все же превышает показатель, характерный для условий совершенной конкуренции</p>

Резюмируя все изложенное в теме 8, отметим: выделение моделей совершенной конкуренции и трех вариантов модели несовершенной

конкуренции — один из методов научной классификации явлений. Естественно, что данный подход предполагает определенное абстрагирование, отход от ряда деталей. Реальная жизнь сложнее. В деятельности фирм могут проявляться элементы нескольких моделей. Однако преобладающие черты одной из них наличествуют, как правило, всегда¹.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Открытая монополия	Дуополия
Закрытая монополия	Модель равновесия Курно
Естественные монополии	Ломаная кривая спроса
X-неэффективность	Коэффициент концентрации
Ценополучатель	Индекс Герфиндаля
Ценоискатель	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Раскройте целевую задачу каждой из трех моделей несовершенной конкуренции.
2. Опишите общие черты рынков несовершенной конкуренции. В чем состоит критерий несовершенной конкуренции?
3. В чем заключаются особенности монополистического рынка? Каковы барьеры, ограничивающие доступ на него новых фирм?
4. Что принято называть естественной монополией? Отнесете ли вы систему Интернета или гидрометеорологической службы к институту естественной монополии?
5. В чем состоит рыночное равновесие в условиях монополии?
6. Как осуществляется антимонопольная политика в развитых странах Запада? На какие процессы обращает внимание государство, проводя контрольный анализ поддержания конкурентоспособности национальной экономики?
7. Какова, по вашему мнению, степень монополизации российской экономики? На основании каких данных можно судить об этом?
8. Связана ли монополизация российской экономики с существующей ныне моделью экономического развития, ориентированной в первую очередь на производство преимущественно сырьевых товаров? Какую совокупность причин могли бы обозначить вы?

¹ В этом плане уместна аналогия с областью изучения типов поведения человека: среди людей не существует 100%-ных представителей холериков, сангвиников, флегматиков или меланхоликов. Характерно лишь преобладание черт одного из типов характера. Значимость же данной классификации для изучения характера поступков людей проверена уже веками.

9. В каких странах легче (при прочих равных условиях) бороться с монополизацией: в странах с сырьевой экономикой или в странах, где преобладает обрабатывающая промышленность и сфера услуг?
10. Монополия – это явление, свойственное лишь сфере производства, или же оно может проявляться и в сфере услуг?
11. Может ли проявляться монополизация в сфере массовой информации? В чем может состоять прагматическая задача?
12. Придерживайтесь ли вы точки зрения о том, что фирма (независимо от типа конкуренции) имеет всегда лишь один мотив своей деятельности: максимизация прибыли? Могут ли быть и другие характеристики целевой ориентации предпринимателей?
13. Каковы особенности олигополистического рынка? Что является главным барьером на пути проникновения в олигополистическую отрасль?
14. Каковы позитивные и негативные последствия олигополизации рынка?
15. Каковы специфические условия рынка монополистической конкуренции?
16. Что такое дифференциация продукта и какую роль она играет в формировании рынка монополистической конкуренции?
17. Какую роль играет реклама в процессе дифференциации предлагаемого товара? Опишите позитивный и негативный опыт современной российской рекламы, нацеленной на дифференциацию предложения.
18. Насколько распространена практика монополистической конкуренции в российской экономике?
19. Дайте характеристику позитивов и издержек монополистической конкуренции.
20. Исследуя специфику рынка в области искусства, проф. Б.А. Денисов в своей книге «Нетрадиционный бизнес» отмечает: «В XX столетии сформировалась система рыночного монополистического авторитаризма. Систему артрынка обслуживает индустрия психопрограммирования общества: назойливая, ошеломляющая реклама, конкурсы красоты, шоу-бизнес, дома моды, фестивали, ярмарки, „фабрики грез“, номинации с заранее известными лауреатами, „раскручивание“ заказных знаменитостей с помощью вернисажей, аукционов... Эта индустрия социального зомбирования, задействующая всю мощь СМИ, способна приравнивать художественные произведения к знаку, клейму или символу». Какую форму конкуренции, по вашему мнению, отражает ситуация на данном специфическом рынке?

Тема 10

РЫНОК ТРУДА КАК ФАКТОРА ПРОИЗВОДСТВА

10.1. Теория рынка труда: позиции альтернативных школ

10.2. Рынок труда: проблема равновесия

10.3. Заработная плата. Аспекты дифференциации

10.1. ТЕОРИЯ РЫНКА ТРУДА: ПОЗИЦИИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ШКОЛ

Категория «труд» и связанные с ней трансакционные процессы — достаточно сложная область экономической теории. Расхождение позиций различных теоретических школ достигло здесь особой остроты. Глубинной основой теоретического противостояния явилась сама изучаемая материя: на рынке труда столкновение противоречивых интересов происходит всегда более контрастно, чем на рынках традиционных благ.

Этот аспект образно отметил в своей знаменитой книге «Начало политической экономии и налогового обложения» Давид Рикардо: «Размер обычной заработной платы зависит повсюду от договора между этими обеими сторонами, интересы которых отнюдь не тождественны. Рабочие хотят получать возможно больше, а хозяева хотят давать возможно меньше. Первые стараются стовориться для того, чтобы поднять заработную плату, последние же — чтобы ее понизить»¹.

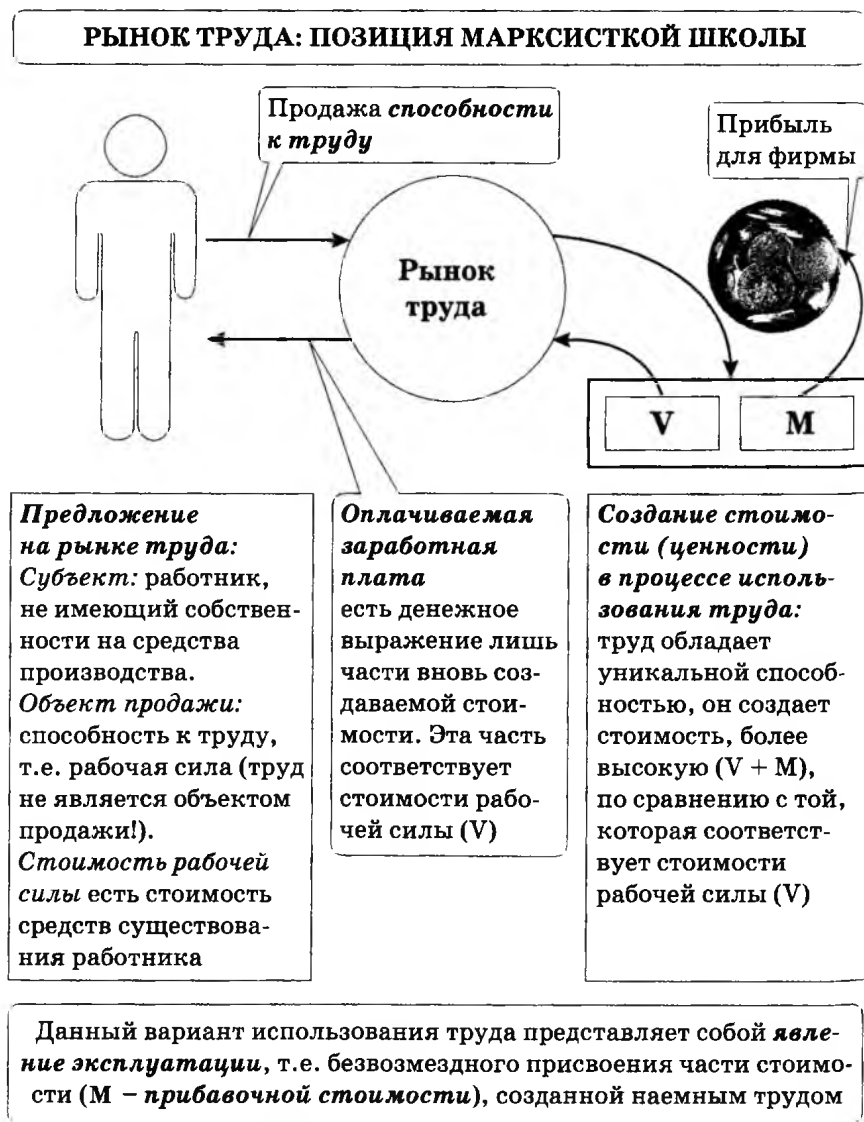
Критерием, который разделил теоретические школы в их подходе к анализу рынка труда, явился выбор принципиального вопроса: теория строится в интересах развития предпринимательства или же тяготеет в первую очередь к достижению социальной справедливости. Более образно этот риторический вопрос можно поставить еще так: является ли работающий над теорией экономист сторонником либеральных взглядов (почитателем предпринимательства, деловой стороны жизни) или же он больше симпатизирует позициям социал-демократии (что характерно, например, для некоторой части университетской профессуры)?

В середине XIX в., когда издержки рыночного развития были достаточно жестки, социально ориентированные теории получили активное развитие. Вершиной их развития стал марксизм. Данная школа разра-

¹ Петти В., Смит А., Рикардо Д. Антология экономической классики. М.: Эконом-Ключ, 1993. С. 135.

ботала свою, логически весьма обстоятельно выстроенную концепцию рынка труда. Квинтэссенция данного подхода отражена в схеме 10.1.

Схема 10.1



Марксистская концепция повлияла, безусловно, на практическую жизнь, в частности на характер реализации сделок по найму. В течение

XX в. соотношение доли заработной платы и прибыли во вновь создаваемой стоимости существенно изменилось в пользу заработной платы (в развитых странах ее доля составляет в настоящее время около 70%). Однако оказать теоретическое воздействие на традиции классики в вопросах о рынке труда оказалось сложнее. В конце XIX в. классическое русло науки впитало в себя маржиналистские аспекты, создав тем самым современный неоклассический вариант экономического анализа¹.

Заметную роль в происходящей эволюции классики (применительно к аспекту теории распределения) сыграл американский экономист Джон Бейтс Кларк (1847–1939). Подобно Маршаллу, Кларк считается одним из наиболее авторитетных экономистов, заложивших фундамент неоклассической школы. В отличие от своего английского коллеги Кларк уделял основное внимание не комплексному анализу, а главным образом **проблеме распределения**, чему посвящены две его книги: «Философия богатства» (1886) и «Распределение богатства» (1888). В своих работах Кларк стремился найти принцип распределения дохода, критерий, который определял бы долю каждого фактора в продукте. Не прибегая к особым доказательствам, американский экономист отмечал, что если бы рабочие не получали всего продукта своего труда, а часть его в виде прибыли отдавали капиталистам, то «всякий здравомыслящий человек стал бы социалистом»².

Неоклассическая теория рассматривает процесс производства как способ соединения и одновременного функционирования нескольких факторов производства: труда, капитала, земли, предпринимательских способностей. Владелец каждого фактора производства получает в денежной форме вознаграждение за участие в данном процессе. Размер вознаграждения соответствует предельному вкладу в доход фирмы. При этом фактор «труд» рассматриваемая теория особыми качествами не наделяет.

Итак, современная концепция рынка труда отражает позиции экономистов, исходящие в первую очередь из интересов эффекта фирмы (а не интересов работника). Труд в данном аспекте выступает всего лишь

¹ Ряд российских экономистов (например, проф. Финансовой академии при Правительстве РФ Т. В. Чечелева) считают, что привнесение маржиналистского анализа в классическую теорию было попыткой укрепить позиции данной школы в условиях жесткой критики со стороны марксистской концепции. Упор при этом делался на формирование логически стройной системы знаний не путем осуществления экономического анализа, опирающегося на фактический материал, а путем предпочтения математических методов, моделей, схем и графиков, т.е. за счет формализованной логики. (См.: Экономическая теория / под ред. А. Г. Грязновой, Т. В. Чечелевой. М.: Экзамен, 2003. С. 17–18).

² *Бартенев С. А.* Экономические теории и школы. М.: БЭК, 1996. С. 80.

производственным фактором для предприятия. В этом — отражение либеральной идеи, смысл которой заключен в следующей истине: в первую очередь необходимо думать о том, как создать богатство, и лишь затем о том, как его делить.

Отметим, однако, что в господствующей сегодня неоклассической концепции о рынке труда заложены определенные понятийные «шероховатости». Дело в том, что сам процесс найма нелегко поддается однозначному терминологическому подходу. Какие блага предоставляют друг другу участники сделки на рынке труда? Работник продает свой труд (результат своей работы). Однако сложилось правило: работодателем принято называть фирму, а не работника. Уместнее было бы (используя лексику *институционализма*) говорить *о продаже фирмой работнику «возможности труда»*, или «свободного рабочего места», *т.е. одного из элементов своих прав собственности*. Этот элемент состоит в праве распоряжаться этим рабочим местом для реализации определенных функций самого работника. Именно в рамках данного подхода логически оправданными воспринимаются термины, сложившиеся в современной теории: «работодатель» и «работополучатель».

Загронув ряд общетеоретических аспектов, обратимся теперь более подробно к положениям неоклассической теории.

10.2. РЫНОК ТРУДА: ПРОБЛЕМА РАВНОВЕСИЯ

Процесс становления и функционирования рынка труда отражает общие закономерности рыночной системы. Данный рынок представляет собой в первую очередь взаимодействие двух экономических параметров: совокупного спроса на труд и совокупного его предложения. Каждый параметр связан с интересами участвующих в сделке субъектов. К ним относятся частный предпринимательский сектор и государство, с одной стороны, и домашние хозяйства — с другой (схема 10.2).

Схема 10.2



Рынок труда (равно как и другие формы рынка) принято рассматривать в рамках неоклассической теории сначала в условиях совершенной, а затем несовершенной конкуренции¹.

Обратимся прежде всего к параметру **спроса на труд**. В первом, наиболее простом варианте принято рассматривать воздействие на спрос одного фактора — размера заработной платы. Этот подход позволяет графически изобразить данную зависимость следующим образом (рис. 10.1).

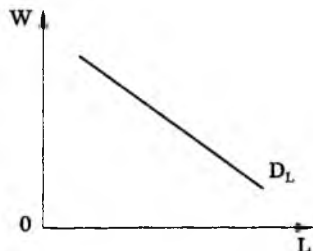


Рис. 10.1. Кривая спроса на труд

На оси абсцисс отображается величина требующегося труда (L), а на оси ординат — ставка заработной платы (W). Каждая точка кривой D_L показывает, какой будет величина спроса на труд при определенном уровне заработной платы.

Следующий этап анализа предполагает учет новой **группы факторов**, влияющих на функцию спроса. В частности, в расчет принимается величина ценности (получаемого фирмой) предельного продукта труда (MRP), выраженная в денежной форме. Учитывается затем и характер того, идет ли речь о кратковременных или долговременных намерениях фирмы (схема 10.3). В расчет берется и то, в каких конкурентных условиях проводится анализ — в условиях совершенной или несовершенной конкуренции.

Схема 10.3

СПРОС НА ТРУД: система влияющих факторов	
Факторы, рассматриваемые неоклассической теорией (в рамках краткосрочного анализа)	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Уровень заработной платы (W) ■ Ценность (получаемого фирмой) предельного продукта труда (MRP)
Факторы, рассматриваемые в более широком аспекте (с позиции долговременного анализа)	
	Объем инвестиционных планов предпринимателя

¹ Анализ, проводимый в данном пособии, отражает ситуацию в условиях совершенной конкуренции.

Отметим закономерности, относящиеся к воздействию названных факторов в условиях совершенной конкуренции:

- первый из названных в схеме факторов (W) связан с объемом спроса на труд **в обратной зависимости**: чем выше заработная плата, тем ниже спрос на труд;
- и наоборот, видна прямая зависимость между объемом получаемой фирмой ценности (стоимости) предельного продукта (MRP) и спросом на труд. Прямая зависимость (в долгосрочной перспективе) прослеживается и в отношении влияния инвестиционных планов предпринимателя.

В процессе формирования спроса на фактор «труд» существует также **ряд ограничивающих условий**:

- с увеличением количества нанимаемых работников происходит уменьшение величины предельного продукта (в этом факте — реализация закона убывающей доходности). Привлечение дополнительных работников прекращается, когда ценность предельного продукта (т.е. дополнительного эффекта от использования еще одной единицы труда) понижается до уровня заработной платы;
- существующий в стране уровень заработной платы является своего рода «стоп-сигналом» для предпринимателя (в его планах по найму работников). Воздействовать на этот уровень (или нелегально обходить его) для современного предпринимателя достаточно проблематично;
- ограничивающим фактором спроса на труд является и масштаб существующих у предпринимателей производственных планов.

Представляет интерес вопрос об **определении оптимального спроса фирмы на трудовые ресурсы**.

Покупая трудовой фактор (т.е. нанимая работников), фирме необходимо сравнивать доходность этого фактора с издержками на его покупку, точнее, предельный денежный продукт труда (или получаемую фирмой предельную ценность блага) (MRP) с предельными издержками на трудовой ресурс (MRC). Согласно выведенному неоклассической теорией правилу, максимальную прибыль фирма получает в том случае, когда она использует такое количество переменного фактора, при котором его предельный продукт (т.е. предельная ценность) будет равен в денежной форме его предельным издержкам. Это правило представим равенством

$$MRP_l = MRC_l.$$

Данное равенство обозначает равновесное состояние фирмы и максимальный объем получаемой прибыли (рис. 10.2).

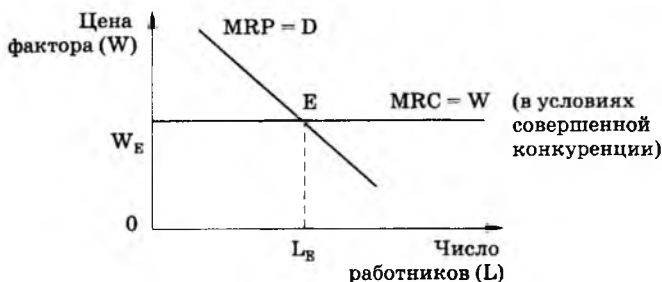


Рис. 10.2. Определение оптимального спроса на труд

Рассмотрев параметры спроса на труд, обратимся теперь к аспектам его **предложения**.

В графическом виде закономерности динамики предложения труда принято изображать в виде кривой, имеющей положительный наклон (рис. 10.3).

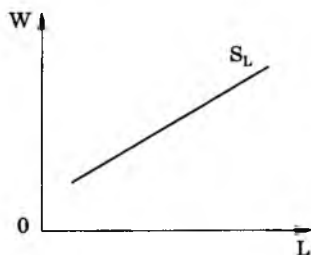


Рис. 10.3. Кривая предложения труда

На предложение труда воздействует не только ведущий фактор (величина оплаты труда), но и ряд дополнительных обстоятельств. Их совокупность отражена в схеме 10.4. Однако более подробно принято рассматривать лишь воздействие психологических аспектов (т.е. предпочтений человека).

Схема 10.4

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТРУДА: система влияющих факторов	
Факторы, рассматриваемые неоклассической теорией («стандартный» аспект анализа). Микроэкономический подход	
■	Величина заработной платы
■	Психология поведения работника (психология предпочтения)

Окончание

<i>Факторы, выдвигаемые в работах П. Самуэльсона. Макроэкономический подход</i>	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Общая численность населения ■ Численность трудоспособного населения (доля в общей численности населения страны) ■ Продолжительность рабочего времени (в течение дня, недели, года) ■ Количество труда в единицу времени (интенсивность труда)
<i>Фактор, обусловленный спецификой трансформируемого этапа. Макроэкономический подход</i>	
	Низкий уровень материального поощрения работников (в 1990-х гг. более 50% трудоспособного населения России работало дополнительно)

Учет предпочтений на рынке труда проводится при анализе поведения отдельного работника, а не совокупной рабочей силы. Это естественно, ибо предпочтения разных людей при найме на работу могут быть весьма различными и могут нейтрализовать в общем плане друг друга.

График, демонстрирующий предложение труда одним работником, может получить следующий вид (рис. 10.4).

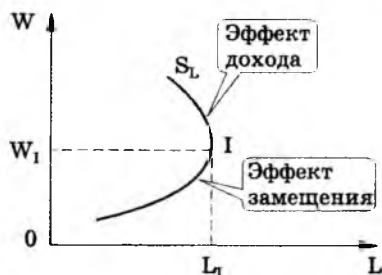


Рис. 10.4. Кривая индивидуального предложения труда

Пояснения особенностей кривой предложения. До определенного уровня материального положения работник больше ценит получаемую сумму денег, чем свое свободное время. Он стремится за счет дополнительных форм работы получать больше финансовых средств. Этим объясняются массовые случаи подработки определенными слоями населения как в странах переходной экономики, так и в промышленно-развитых странах Запада. Этот аспект зависимости обозначается на графике понятием «*эффект замещения*».

Однако чем выше доход работника, тем яснее его понимание издержек затраченного времени. После достижения определенного жизненного стандарта работник *психологически* начинает несколько иначе оценивать окружающие его блага. Расширяется спектр его представлений об их значимости. Возрастает тяга к личному времени (которое можно потратить на свой отдых, на саморазвитие). Именно поэтому в промышленно развитых странах наблюдается тенденция к увеличению продолжительности отпуска, к сокращению рабочего дня. Достаточно широкое распространение получил уход в отпуск за свой счет. В теоретическом плане все эти аспекты выражены на графике понятием «*эффект дохода*».

Одновременно отметим, что особая форма кривой предложения труда характерна в основном для представителей среднего класса. В целом же — в рамках всего общества — кривая предложения труда имеет более традиционную форму.

Рассмотрев совокупность воздействующих факторов и графический вид кривой предложения, сформулируем в обобщенном виде *несколько закономерностей*, которые прослеживаются в данном процессе.

1. Предложение труда тем выше, чем выше уровень заработной платы. Но происходит это лишь до определенного предела: мешают либо психологические причины («эффект дохода»), либо слабая территориальная и профессиональная мобильность рабочей силы (безработица — в рамках одних профессий и в определенных регионах, а спрос на рабочую силу — в другом месте и по другим специальностям).

2. Предложение труда увеличивается интенсивнее при более низком стандарте жизни (но существует определенный барьер: крайне низкий жизненный уровень побуждает порой не к труду, а к пауперизму, нищенству).

3. При высокой численности населения увеличивается число занятых работников. Эта закономерность прослеживается, однако, лишь в странах, достигших определенной степени цивилизационного развития. Во многих современных бедных развивающихся странах прирост населения может не приводить к увеличению занятости (создание новых рабочих мест предполагает должный уровень развития экономики и общества).

Обратимся к *анализу взаимодействия спроса на труд и его предложения* (рис. 10.5).

В положении рыночного равновесия полностью трудоустроены все работники, готовые предложить свои услуги при заработной плате W_f . Точка *E* на графике означает ситуацию полной занятости.

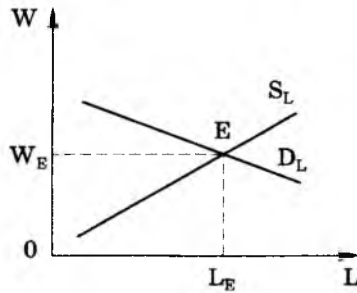


Рис. 10.5. Равновесие на рынке труда

Таким образом, *заработная плата* — это *цена равновесия на рынке труда*.

Рынок труда, как и любой другой рынок, *может терять свое равновесное состояние*. Причиной тому — действие ряда факторов (схема 10.5).

Схема 10.5

НАРУШЕНИЕ РАВНОВЕСИЯ (на рынке рабочей силы)		
Факторы (причины)		
Не нарушающие саморегуляцию рынка труда		
1. Снижение спроса на труд со стороны предпринимателей	Конъюнктурные причины	
2. Снижение (или увеличение) выплачиваемой фирмами заработной платы	Конъюнктурные причины	
3. Усиление международной конкуренции	Рыночная экспансия	
Нарушающие саморегуляцию рынка труда		
1. Политика государства	Коррекция условий на рынке труда: <ul style="list-style-type: none"> ■ установление минимальной заработной платы; ■ требования к фирмам о социальной защите занятых 	
2. Политика профсоюзов	Меры в области повышения заработной платы и сокращения рабочего времени	

Окончание

	3. Политика крупных корпораций	Относительный консерватизм системы оплаты труда. Корпорации избегают частых перемен в данной системе
--	---------------------------------------	--

10.3. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА. АСПЕКТЫ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ

Соотношение спроса и предложения на рынке труда – ведущий экономический фактор, определяющий уровень заработной платы. Однако на реальный размер оплаты труда действуют и многие другие факторы (имеющие не только экономический, но и политический, административный, психологический характер) (схема 10.6).

Схема 10.6

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ	
<i>Совокупность влияющих факторов</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Соотношение спроса на труд и его предложения ■ Качество труда ■ Квалификация и профессиональная подготовка ■ Соотношение степени привлекательности работы для человека и ее общественной необходимости ■ Различные способности людей ■ Исторические традиции (менталитет населения, сложившийся уровень потребностей) ■ Политика государства ■ Политика профсоюзов ■ Политика крупных корпораций

В разных странах воздействие данных факторов происходит дифференцированным образом. В итоге компаративная картина оплаты труда выглядит следующим образом (табл. 10.1).

Таблица 10.1

ПОЧАСОВАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ (в рамках европейского пространства): сравнительный анализ (2010 г.), дол.

Страна	Заработная плата	Страна	Заработная плата
Бельгия	40,1	Португалия	10,2
Швейцария	39,6	Чехия	9,0
Дания	38,5	Венгрия	6,9
Швеция	37,2	Польша	5,6

Окончание

Франция	34,2	Россия	3,3
Германия	32,8		

Источник: Statistisches Bundesamt der BRD, Statistisches Jahrbuch 2011–2012; Россия в цифрах. 2012. М: Росстат, 2012.

Оценивая уровень оплаты труда в производственной сфере России, следует учитывать дополнительный фактор: определенная часть денежных доходов поступает работникам в скрытом виде (т.е. «в конвертах»). Как считают эксперты Координационного совета объединений работодателей России (КСОРР), до 15% от общей суммы заработной платы выплачиваются сегодня с использованием «серых» схем (в 1990-е гг. этот показатель поднимался до 30%).

Для сравнения: формы нелегитимной оплаты применяются и в других странах. Однако степень их распространения достаточно дифференцирована. В наибольшей степени эта практика распространена в Восточной Европе (Румыния – 23%, далее следуют: Латвия, Болгария, Литва, Польша, Эстония и Венгрия). В развитых западных странах данный показатель существенно меньше: в Англии, Франции, Германии, Люксембурге он не превышает 1%. Исключение составляет лишь ситуация в Италии (7%) и Бельгии (6%)¹.

Дифференциация в оплате труда – составная (и в то же время ведущая) часть более широкого понятия «дифференциация уровня жизни». Однако второй термин рассматривается в теме, посвященной социальной политике государства.

Отметим также, что тема «Рынок труда» многоаспектна. Проблема трудовой занятости, безработицы тесно коррелирует с параметрами данной формы рынка. Однако более логичным представляется рассмотреть блок вопросов, связанных с безработицей, в рамках темы «Нарушение макроравновесия».

Предваряя рассматриваемые в данных темах вопросы, связанные с рынком труда, обозначим те глобальные процессы, которые происходят на протяжении последнего столетия. Рынок труда – относительно менее динамичный блок экономики по сравнению с другими формами рынка. Сказывается влияние того факта, что труд как объект транзакции по своей природе не является столь динамичным, как другие объекты (материаль-

¹ См.: <http://severpodmoskovja.marketcenter.ru/content/doc-2-11550.html>

ные, финансовые). Тем не менее за последние десятилетия активность возросла и здесь. Наиболее заметные явления на данном рынке таковы.

1. Происходит быстрая **экспансия рыночных форм организации труда в мире**. Количество работающих по найму выросло на протяжении XX в. весьма существенно. Многомиллионный состав стран третьего мира активно втягивается в сферу мирового рынка труда (в своих странах либо как гастарбайтеры в странах Запада и в богатых регионах Ближнего Востока).

2. Заметные **сдвиги наблюдаются в отраслевой структуре занятости**. Начиная с 1970-х гг. все производство разделилось на «новые» и «старые» отрасли. Происходит быстрое высвобождение труда из старых отраслей и поиск обученного персонала предпринимателями новых отраслей.

3. С первой трети XX в. сложилось и стало постоянно реализовываться такое явление на рынке труда, как **безработица** (ставшая, oddly говоря, одной из **хронических болезней современного общества**).

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

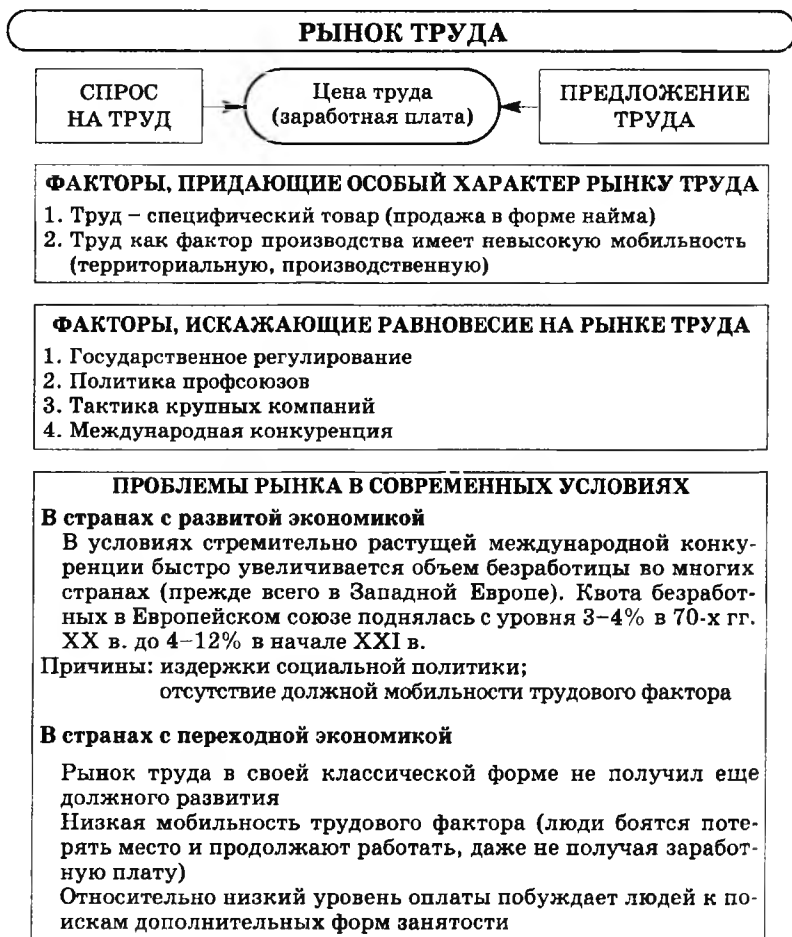
Спрос на труд	Эффект дохода
Предложение труда	Эффект замещения
Предельный продукт труда (MRP)	Дифференциация оплаты труда
Предельные издержки на трудовой ресурс (MRC)	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие факторы воздействуют на такие экономические явления, как «спрос на труд» и «предложение труда»?
2. Какие аспекты в политике профсоюзов и крупных корпораций могут нарушить равновесие на рынке труда?
3. Какие аспекты воздействуют на рынок труда, придавая ему динамизм? Какие аспекты, наоборот, оказывают «более консервативное воздействие»?
4. Какое влияние на предложение рабочей силы в России оказывают демографический и миграционный факторы?
5. Может ли Россия в ближайшие годы столкнуться с дефицитом рабочей силы?
6. Какие аспекты эволюции рынка труда вы могли бы назвать?
7. В работах академика Д.С. Львова в качестве важной практической проблемы выдвигается вопрос о недопустимо низком уровне заработной платы прежде всего на государственных предприятиях в современной России (в стране, обладающей богатейшими природными запасами!).

Какие причины, обуславливающие столь низкий уровень оплаты труда, можно было бы назвать? Как вы расцениваете выдвигаемый некоторыми экономистами тезис о наличии эксплуатации труда в современной России? Между какими социальными слоями, согласно мнению этих экономистов, строятся отношения эксплуатации?

Схема-резюме



Тема 11

РЫНОК КАПИТАЛА

11.1. *Капитал как экономическое понятие: вариации подходов*

11.2. *Человеческий капитал: эволюция категорий*

11.3. *Капитал предприятия и его структура*

11.4. *Основы функционирования рынка капитала*

Теория капитала является одним из наиболее трудных разделов экономической теории.

П. Самуэльсон

11.1. КАПИТАЛ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОНЯТИЕ: ВАРИАЦИИ ПОДХОДОВ

Сложность категории «капитал» вызвана в значительной мере тем, что в ней воплощено множество важнейших составляющих, отражающих сердцевину, «энергетический комплекс» рыночной экономики. Вполне понятно, что примерно за 300 лет функционирования сложившейся рыночной системы рассматриваемая категория понималась и трактовалась экономистами по-разному. Общая тенденция подхода к данному понятию заметна в движении от обобщенной характеристики к более детальному анализу.

Факт многоаспектности категории «капитал» побудил А. Маршалла рассматривать ее на уровне микро- и макроэкономики. Это дало основание использовать еще один близкий подход: находить в данном понятии широкий (общепонятийный) и узкий (производственный) аспекты.

Капитал в широком смысле слова можно определить как *ценность, приносящую поток дохода*. С этой точки зрения не важно, выступает ли капитал в виде производственных фондов, земли, ценных бумаг, депозитов или «человеческого капитала». Главное, что все перечисленные блага обеспечивают регулярный доход в различных формах.

Понимание капитала с позиции *более узкого (производственного) подхода* сопряжено с отражением данного понятия в виде определенной *статьи в балансовом отчете* предприятия.

Совокупность различных структурных элементов, отражающих содержание категории «капитал», можно выразить в обобщенной форме (схема 11.1).

Схема 11.1

КАПИТАЛ КАК КАТЕГОРИЯ: структурные составляющие		
<i>Капитал в широком смысле</i>	Ценность, приносящая поток дохода	
<i>Капитал в узком (производственном) смысле</i>	Капитал предприятия — стоимостная оценка всего принадлежащего ему имущества	
<i>Капитал как фактор производства</i>	Физический капитал, или производственные фонды. Капитальные блага, используемые в производственном процессе (производственные здания и сооружения, станки, оборудование, инфраструктура, запасы сырья и материалов)	
<i>Капитал как воплощение финансовых активов</i>	Портфель ценных бумаг и финансовых активов (облигации, акции, векселя, коммерческие обязательства, депозитные счета, заемные бумаги), приносящих своему владельцу доход в виде процента и дивидендов	
<i>Капитал как совокупность экономических (производственных) отношений</i>	Позиция школы марксистской полнотической экономики. Капитал — не вещь, а определенные производственные отношения, отражающие процесс эксплуатации предпринимателем занятых на его предприятии работников	
<i>Человеческий капитал</i>	Знания, навыки, способности человека	
<i>Рынок капитала</i> (специфическая цена блага — процент)	<i>Составляющие элементы рынка</i> <ul style="list-style-type: none"> ■ Запас благ ■ Поток ценностей, которые приумножают данный запас благ (инвестиции) 	<i>Сегменты рынка</i> <ul style="list-style-type: none"> ■ Рынок капитального оборудования ■ Рынок сдачи оборудования в аренду ■ Рынок кредитов (необходимых для инвестирования)

Обратимся далее к более подробному анализу отдельных составляющих. В частности, интерес представляет относительно новое понятие «человеческий капитал», а также структура производственного капитала и аспект рыночных проявлений.

11.2. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: ЭВОЛЮЦИЯ КАТЕГОРИИ

Концепция человеческого капитала берет начало в 60-х гг. XX в. У ее истоков стояли известные американские ученые чикагской школы Г. Беккер, Т. Шульц, Дж. Минцер¹. Концепция данной школы исходит из той установки, что вложения в образование, здравоохранение, миграцию и другие виды деятельности производятся на рациональной основе — ради получения растущих доходов в будущем. В связи с этим такое направление инвестиций служит основой формирования нового типа капитала, воплощенного в высоком квалификационном уровне человека.

Под человеческим капиталом понимаются знания, навыки и способности человека, которые содействуют росту его производительной силы. «Человеческий капитал состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг. Он есть форма капитала, потому что является источником будущих заработков, или будущих удовлетворений, или того и другого вместе. Он человеческий, потому что является составной частью человека»².

Производительные качества и характеристики работника были признаны особой формой капитала на том основании, что их развитие требует значительных затрат времени и материальных ресурсов и что они, подобно физическому капиталу, обеспечивают своему владельцу более высокий доход. «В последние десятилетия идея о том, что капитал состоит из одних физических активов, была подорвана, отмечал в 70-е гг. американский экономист Т. Шульц. На ее месте постепенно утвердился более всеобъемлющий взгляд, согласно которому капиталом является любой актив — физический или человеческий, обладающий способностью генерировать поток будущих доходов»³.

Существование любой формы капитала предполагает целевую функцию возрастания прибыльности. В связи с этим необходим соответствующий показатель. В отношении человеческого капитала используется показатель рентабельности, исчисляемый отношением доходов от данного капитала к его стоимости (так называемая норма отдачи).

¹ Получившая широкое признание работа Г. Беккера «Человеческий капитал» вышла в свет в 1962 г.

² *Bower H.R. Investment in Learning, San Francisco, 1978. P. 362.*

³ *Schulz T.W. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities // Human Resources. N.Y., 1975. P. 5.*

По мысли экономистов-неоклассиков, данная величина — аналог «нормы прибыли», используемой по отношению к физическому капиталу.

Что же является составными компонентами стоимости человеческого капитала? Важнейшими формами вложения в человека принято считать затраты на образование, профессиональную подготовку (осуществляемую непосредственно в процессе производства), медицинское обслуживание, рождение детей и уход за ними (схема 11.2).

Схема 11.2

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: стоимостные и структурные компоненты		
Содержание категории	«Человеческий капитал — сумма приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг»	
Стоимостные компоненты человеческого капитала (затраты по ряду направлений)	Образование	Образование и профессиональная подготовка на производстве повышают уровень знаний человека, формируют новое качество его рабочей силы. Тем самым возрастает объем человеческого капитала. Оба компонента — факторы долговременного действия
	Профессиональная подготовка в процессе производства	Охрана здоровья сокращает заболеваемость и смертность, делает человека способным к более интенсивному и продолжительному труду. Данный фактор — фактор долговременного действия
	Медицинское обслуживание	Охрана здоровья сокращает заболеваемость и смертность, делает человека способным к более интенсивному и продолжительному труду. Данный фактор — фактор долговременного действия
	Пространственная мобильность (миграция)	Данный аспект способствует перемещению рабочей силы в районы и отрасли, где труд лучше оплачивается, т.е. туда, где цена за услуги человеческого капитала выше. Данный фактор — фактор кратковременного действия
	Рождение детей и уход за ними	Форма воспроизводства человеческого капитала в следующем поколении. Данный фактор — фактор долговременного действия
Рентабельность данной формы капитала	Отношение доходов от данного капитала к его стоимости (так называемая норма отдачи)	

Окончание

Уровень рентабельности	Рентабельность, рассчитанная по одному из компонентов – высшему образованию	Рентабельность высшего образования в США достигает 10–15%, что превышает показатели прибыльности большинства фирм (согласно расчетам Г. Беккера)
Формы человеческого капитала (систематизация Г. Беккера)	«Общий» капитал	Аспект человеческого капитала, применимого по отношению к широкому спектру специальностей и рабочих мест (например, знание законодательства, основ информатики, иностранного языка и т.д.). Данный вид капитала накапливается в основном в молодости, в период пребывания в учебных заведениях
	«Специфический» капитал	Аспект капитала, способного к эффективному использованию в конкретной производственной обстановке (например, знание клиентуры предприятия, достоинств и недостатков членов трудового коллектива и работников администрации, особенностей региона). Данный вид капитала накапливается в период трудовой активности

Интерес вызывает разработанный Г. Беккером вопрос об **эффективности высшего образования**. Степень данной результативности отражает **рентабельность вложений в образование человека**, которая в свою очередь исчисляется путем сопоставления выгод и издержек образования.

Выгоды, или доход, от высшего образования в экономической науке определяется как разность в пожизненных заработках между теми, кто окончил колледж, и теми, кто этого сделать не сумел. В составе же издержек образования главным элементом являются «потерянные заработки», т.е. доходы, недополученные студентами за годы учебы (своего рода «альтернативные заработки»). По существу, потерянные суммы измеряют ценность человеческого капитала.

Формирование новой теории изменило позицию многих политиков по отношению к затратам на образование и исследования. Инвестиции в данные сферы начали рассматриваться как условие эффективного роста. Не случайно, в наиболее передовых национальных экономиках

показатели затрат на образование и исследования наиболее значимы (табл. 11.1).

Таблица 11.1

**ИНВЕСТИЦИИ В ГУМАННЫЙ КАПИТАЛ:
сравнительный анализ, % к ВВП (2009 г.)**

Страна	Затраты на образование	Затраты на НИОКР	Страна	Затраты на образование	Затраты на НИОКР
Дания	8,7	3,0	Англия	5,6	1,9
Швеция	7,3	3,6	США	5,4	2,8
Франция	5,9	2,2	Польша	5,1	0,7
Израиль	5,8	4,3	Германия	4,6	2,8
Чехия	5,8	1,5	Россия	4,1	1,3
Бразилия	5,7	1,1	Япония	3,8	3,4

Список стран ранжирован по степени затрат на образование.

Источник: Eurostat; Statistisches Bundesamt der BRD, Statistisches Jahrbuch 2011–2012.

Концепция человеческого капитала оказала влияние на теорию производственных факторов. В частности, сложилась позиция о так называемом всеобъемлющем капитале, согласно которой капиталом можно обозначить все то, что в течение известного времени приносит доход. В связи с этим капиталом можно обозначить не только капитальные блага предприятия, но и фактор «труд».

Так, по мнению американского экономиста Г. Джонса, теория трех факторов производства больше соответствует ранним этапам промышленного развития. Именно тогда прослеживалось отчетливое разграничение между средствами производства и малоквалифицированным трудом.

Различие между заработной платой, прибылью, рентой отражало в тот период деление общества на классы.

С прогрессом техники, с вытеснением физической силы из процесса производства, с возрастанием важности квалификации и научных знаний работников традиционное *различие между трудом* (как первичным фактором) *и капиталом* (как вторичным фактором) в значительной степени *исчезло*.

Капитал в ходе эволюции принял различные формы, став «многоликим» (схема 11.3).

Схема 11.3

КОНЦЕПЦИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА: эволюция подходов		
Автор концепции	Производственные факторы	Аспекты классификации
Ж.Б. Сэй*	Труд Капитал Земля	Наличие принципиальных различий между факторами производства
Дж.Б. Кларк**	Предпринимательские способности	
Г. Джонсон*** Т. Шульц	«Всеобъемлющий» капитал (как синтезированный фактор)	Различия между факторами со временем исчезают. По мере изменения характера труда, повышения роли инфраструктурных вложений в экономическом пространстве все факторы приобретают единую форму проявления, отражая категорию капитала

* Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии. М., 1986.

** Кларк Дж.Б. Распределение богатства. М., 1934.

*** Johnson H. Towards a Generalized Capital Accumulation Approach to Economic Development. N.Y., 1990. P. 40.

Интересные аспекты взаимосвязи рассматриваемых категорий приводит Т. Шульц. По его мнению, человеческие ресурсы, с одной стороны, подобны природным ресурсам, а с другой — вещественному капиталу. В первозданном виде человек, как и природные ресурсы, не приносит эффекта. Но после соответствующей «обработки» он приобретает качества капитала. По мере роста затрат на улучшение качественного состояния рабочей силы **труд** как первичный фактор постепенно **превращается в человеческий капитал**¹.

Данная эволюция позволяет сделать следующие выводы:

- между человеческим и вещественным капиталом нет принципиальных позиций;
- увеличение инвестиций в человека существенно изменило и структуру **заработной платы**. Большая ее часть становится **продуктом человеческого капитала, а не труда**. Следовательно, заработную плату квалифицированного работника можно рассматривать как сочетание в первую очередь рентного дохода от вложений в человеческий капитал и цены живого труда работника во вторую очередь;

¹ Education, Income and Human Capital. N.Y., 1970. P. 153.

- в связи с тем, что вложения в человеческий капитал опережают вложения в вещественный капитал, собственность на последний (как источник дохода) оттесняется, по словам американского экономиста Дж. Кендрика, на второй план¹.

11.3. КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО СТРУКТУРА

Рассмотрев капитал как категорию в широком смысле слова, обратимся к характеристике данного явления с позиции предприятия. Речь в данном случае идет о том активе, который авансирован в создание предприятия и который приносит доход его владельцу.

Капитал на уровне предприятия также имеет многоаспектную структуру (схема 11.4).

Схема 11.4

СТРУКТУРА КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ			
Капитал предприятия (фонды)	Капитал как фактор производства (производственные активы)	Основной капитал (основные фонды)	Здания, сооружения, машины и оборудование, передаточные устройства
		Оборотный капитал (оборотные фонды)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Производственные запасы: сырье, материалы, запчасти, топливо, тара, комплектующие ■ Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства ■ Расходы будущих периодов
	Фонды обращения		<ul style="list-style-type: none"> ■ Готовая продукция на складах предприятия ■ Отгруженная и неоплаченная продукция ■ Задолженность других предприятий ■ Денежные средства на расчетных счетах в банках ■ Кассовая наличность
	Финансовые активы		<ul style="list-style-type: none"> ■ Акции других предприятий ■ Облигации государственных и муниципальных займов ■ Банковские векселя ■ Сберегательные сертификаты ■ Краткосрочные и долгосрочные депозиты ■ Закладные других предприятий ■ Прочие ценные бумаги
			Оборотные средства

¹ Кендрик Дж. Экономический рост и формирование капитала. М., 1978. С. 44.

Характеризуя основной капитал, отметим, что он представлен средствами производства, функционирующими в течение длительного срока. Данные активы принимают участие во многих производственных циклах и утрачивают свои потребительские свойства постепенно. Характеристику основных фондов можно дать на основе ряда классификационных признаков (схема 11.5).

Схема 11.5

ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ: классификация структурных компонентов	
Критерий классификации	Виды основных фондов
<i>Характер участия в производственном процессе</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Производственные фонды (участвуют в производственном процессе) ■ Непроизводственные фонды (удовлетворяют культурно-бытовые и социальные потребности работников предприятия)
<i>Степень участия в производственном процессе</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Активные фонды (оказывают прямое воздействие на изменение формы и свойств продукции) ■ Пассивные фонды (создают условия для производственной деятельности предприятия)
<i>Отраслевая принадлежность фондов</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ В промышленности ■ В сельском хозяйстве ■ В отрасли транспорта и связи ■ В строительстве ■ В непроеизводственной сфере
<i>Натурально-вещественный состав фондов</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Здания и сооружения ■ Машины и оборудование ■ Транспортные средства ■ Передаточные устройства и средства связи
<i>Возрастная структура фондов</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ До 5 лет ■ От 5 до 10 лет ■ От 10 до 20 лет ■ Свыше 20 лет

Результаты функционирования основных фондов зависят от многих обстоятельств. Для анализа степени эффективности их использования применяется ряд соответствующих показателей (схема 11.6).

ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ		
Показатель	Метод расчета	Характеристика
Коэффициент физического износа (К)	$K = \frac{T_{\text{факт}}}{T_{\text{норм}}},$ <p>где $T_{\text{факт}}$ — фактический срок службы; $T_{\text{норм}}$ — нормативный срок службы</p>	<p>Физический износ означает потерю потребительских свойств основных фондов. Он бывает двух видов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) эксплуатационный, т.е. представляет собой производственное потребление основных фондов; 2) неэксплуатационный, т.е. износ под влиянием естественных сил природы вне зависимости от производственного использования фондов
Коэффициент морального износа первого вида (Им₁)	$\text{Им}_1 = \frac{\text{ОФ}_{\text{бал}} - \text{ОФ}_{\text{восст}}}{\text{ОФ}_{\text{бал}}},$ <p>где $\text{ОФ}_{\text{бал}}$ — балансовая (первоначальная) стоимость основных фондов; $\text{ОФ}_{\text{восст}}$ — восстановительная стоимость основных фондов (стоимость воспроизводства данных фондов в текущем периоде)</p>	<p>Моральный износ означает потерю потребительских свойств основными фондами независимо от их физического состояния. Различают два вида морального износа:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Моральный износ первого вида состоит в уменьшении стоимости действующих фондов вследствие сокращения затрат на воспроизводство аналогичного оборудования (после определенного периода времени и повышения производительности труда)
Коэффициент морального износа второго вида (Им₂)	$\text{Им}_2 = \text{ОФ}_{\text{ст}} - \text{ОФ}_{\text{н}} \frac{W_{\text{ст}} T_{\text{ст}}}{W_{\text{н}} T_{\text{н}}},$ <p>где $\text{ОФ}_{\text{ст}}$ и $\text{ОФ}_{\text{н}}$ — первоначальная стоимость старого и нового оборудования; $W_{\text{ст}}$ и $W_{\text{н}}$ — годовая производительность старого и нового оборудования; $T_{\text{ст}}$ и $T_{\text{н}}$ — соответствующие сроки службы</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2. Сущность морального износа второго вида состоит в появлении качественно иной более современной, производительной и экономичной техники

Окончание

Амортизационные отчисления (A_r)	$A_r = \frac{O\Phi_{\text{бал}} - O\Phi_{\text{ликв}}}{T_{\text{сл}}}$ <p>где $O\Phi_{\text{ликв}}$ — ликвидационная стоимость основных фондов (стоимость реализации демонтированной техники); A_r — годовая норма амортизации</p>	Возмещение фондов, потерявших свои потребительские свойства, происходит за счет накопленной в течение года на счетах предприятия годовой суммы амортизации. Данные отчисления являются частью постоянных издержек предприятия и компенсируются после реализации готовой продукции
Фондоотдача (ФО)	$FO = \frac{ВП(ЧП, УЧП)}{O\Phi}$ <p>где ВП — валовая продукция предприятия; ЧП — чистая продукция; УЧП — условно чистая продукция предприятия</p>	Фондоотдача — обобщающий показатель эффективности использования основных фондов. Рассчитывается путем сопоставления результата их функционирования и балансовой стоимости
Фондоёмкость (ФЕ)	$FE = \frac{O\Phi}{ВП(ЧП, УЧП)}$	Показатель, обратный фондоотдаче. Используется для определения потребности в основном капитале и эффективности его использования
Предельный продукт капитала (MP_k)	$MP_k = \frac{\Delta\Pi}{\Delta O\Phi}$ <p>где $\Delta\Pi$ — прирост продукции в натуральном выражении</p>	Предельный продукт — это изменение объема выпуска в натуральных единицах при увеличении используемого основного капитала на единицу
Предельный продукт капитала в денежной форме (MRP_k)	$MRP_k = \frac{\Delta ВП(\Delta ЧП, \Delta УЧП)}{\Delta O\Phi}$	Предельный продукт капитала, измеренный в денежных единицах. Определяет взаимосвязь между приростом основного капитала на единицу и соответствующим увеличением объема выпуска в денежной форме

Ознакомившись с функциональными задачами по использованию основного капитала, обратимся к рассмотрению оборотного капитала

(оборотных средств) предприятия. Данный структурный компонент также достаточно разнороден как по функциональной роли, так и по формам существования (схема 11.7).

Схема 11.7

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ: структурный состав	
Критерий классификации	Вид оборотных средств
<i>По натурально-вещественному составу</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Сырье, материалы, полуфабрикаты ■ Топливо, инструмент ■ Незавершенное производство ■ Расходы будущих периодов ■ Готовая продукция на складах ■ Отгруженная и неоплаченная продукция ■ Дебиторская задолженность ■ Денежные средства на расчетных счетах ■ Кассовая наличность
<i>По местонахождению</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Сфера обращения ■ Сфера производства
<i>По источникам формирования и пополнения</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Собственные средства ■ Заемные средства

Для определения эффективности использования оборотных средств используется ряд показателей (схема 11.8).

Схема 11.8

ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ		
Показатель	Способ расчета	Характеристика
Норматив по отдельным элементам оборотных средств (Φ_T)	$\Phi_T = T_{zi} \times A,$ где T_{zi} — норма запаса i -го элемента в днях, руб.; A — показатель, по отношению к которому установлена норма	Нормирование является основой рационального использования оборотных средств и основой составления бизнес-плана предприятия
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ($K_{об}$)	$K_{об} = \frac{\text{Объем выручки}}{\Phi_{с.об}},$ где $\Phi_{с.об}$ — средняя стоимость оборотных средств	Коэффициент оборачиваемости (скорость оборота) показывает эффективность использования оборотных средств. Чем он выше, тем эффективнее используются данные средства

Окончание

Продолжительность одного оборота в днях ($T_{об}$)	$K_{об} = \frac{t}{K_{об}} = \frac{t \times \Phi_{с.об}}{\text{Объем выручки}}$ где t — число дней за анализируемый период	Продолжительность одного оборота — это время одного производственного цикла. Чем оно меньше, тем эффективнее используются оборотные средства
Предельный продукт в натуральном измерении (MP_k)	$MP_k = \frac{\Delta П}{\Delta \Phi_{об}}$	Предельный продукт в натуральном измерении показывает взаимосвязь между приростом объема в выпуске при изменении объема оборотных средств на единицу
Предельный продукт в денежном измерении (MRP_k)	$MRP_k = \frac{\Delta ВП(\Delta ЧП : \Delta УЧП)}{\Delta \Phi_{об}}$	Данный показатель отражает ту же информацию, что и MP_k , но в стоимостных единицах

11.4. ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА КАПИТАЛА

Понятие «рынок капитала» — многоаспектно. Оно отражает несколько связанных между собой явлений: рынок капитальных активов (ресурсов), рынок ссудного капитала, рынок услуг капитала. Наиболее интересно разработан вопрос о рынке ссудного капитала.

Рынок капитала представляет собой взаимодействие спроса фирм на заемный капитал для инвестиций, с одной стороны, и предложения заемных средств (осуществляемого фирмами и домашними хозяйствами) — с другой.

Обратимся к категории «*спрос на инвестиции*». Графически она выражается кривой с отрицательным наклоном, показывая обратную зависимость от уровня процентной ставки. Равно как и в общей теории спроса, в данном случае принято графически отражать влияние дополни-

тельных факторов на кривую спроса. Под их воздействием происходит смещение данной линии вправо или влево¹ (рис. 11.1).

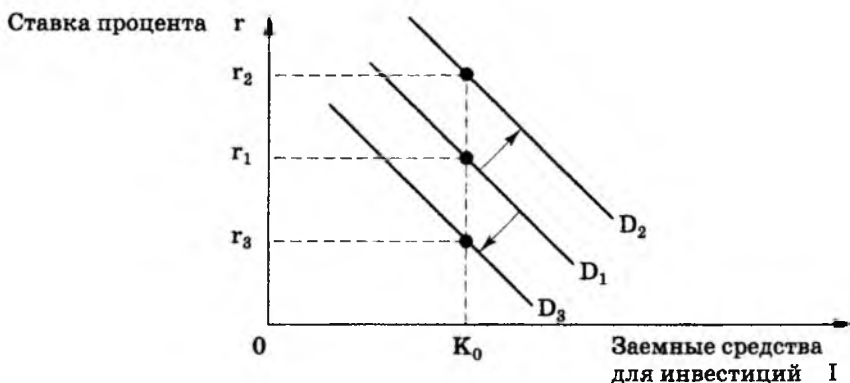


Рис. 11.1. Инвестиционный спрос фирмы: реакция на воздействующие факторы

Рассмотрим совокупность влияющих на спрос факторов (схема 11.9).

Схема 11.9

СПРОС НА ИНВЕСТИЦИИ: воздействующие факторы*	
Уровень ожидаемого дохода (предопределяемый состоянием конъюнктуры)	В период экономического подъема спрос на инвестиции существенно повышается, в то время как в период депрессии, спада он сокращается
Инфляция и инфляционные ожидания	Затраты на проекты в немалой мере зависят от уровня инфляции. В связи с этим планирование предполагаемых инвестиций во многом зависит от ожиданий в области инфляции
Аспекты финансовой и монетарной политики государства	Воздействие на инвестиционный спрос может оказать изменение ставок налогообложения, а также действия центрального банка по регулированию уровня процентной ставки

¹ На графике, иллюстрирующем состояние рынка капитала, вертикальная ось отражает динамику процента, которая является специфической ценой капитала. Экономисты обозначают данную ось дифференцировано: буквой r (real interest rate) — реальная (освобожденная от влияния инфляции) ставка процента или буквой i (interest) — номинальная, находящаяся под влиянием инфляции ставка процента. Горизонтальная ось также обозначается двояко: либо буквой I (investment), либо буквой K (капитал).

Окончание

	НТП, изменения в технике и технологии	Влияние разноплановое: <ul style="list-style-type: none"> ■ на определенном этапе НТП обуславливает повышенный спрос на инвестиции (при котором кривая спроса сдвигается вправо, и соответственно повышается уровень процента); ■ на этапе активного использования вновь созданной капиталосберегающей технологии спрос на инвестиции может сокращаться, кривая спроса при этом сдвигается влево, а уровень процента понижается
--	--	---

* В рамках неоклассической школы не сложилось однозначного подхода к определению и классификации влияющих на спрос факторов. Отметим один из используемых вариантов.

Обратимся теперь к анализу кривой предложения используемых для инвестиций заемных средств (рис. 11.2).

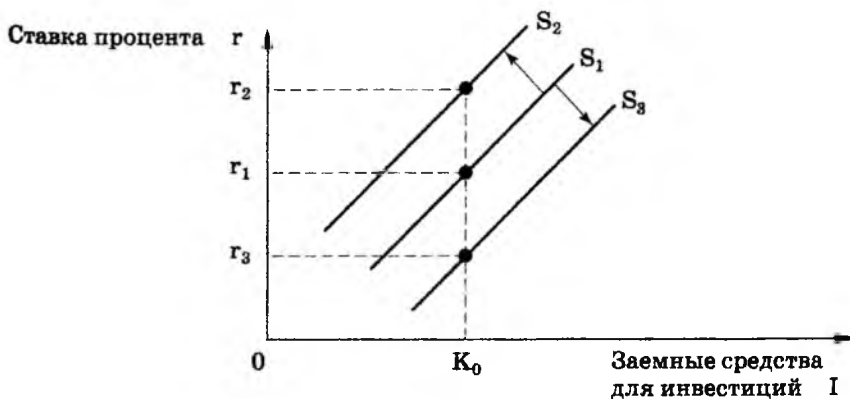


Рис. 11.2. Предложение заемных средств: факторное влияние

Каковы же влияющие на предложение факторы (схема 11.10)?

Интересно отметить, что в процессе предложения денежного капитала участвуют и те средства, которые являются собственностью фирм. Как известно, в современных условиях крупные фирмы (прежде всего в США) имеют нередко достаточно много ресурсов и предпочитают так называемое самофинансирование (не прибегая к займам чужих ресурсов). Однако свободные средства предприятий находятся на счетах в банках. При их использовании создается ситуация «соучастия» данных средств фирм в процессе кредитования общей совокупности частных инвестиций в стране.

Схема 11.10

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ: воздействующие факторы	
Уровень прибыли фирм и доходов домашних хозяйств, определяемый состоянием конъюнктуры	Экономика, находящаяся на подъеме, обеспечивает рост всех источников доходов, что приводит к росту предлагаемых объемов ссудного капитала. Обратная ситуация наблюдается при спаде экономики
Аспекты монетарной политики государства	При ориентации центрального банка на политику «дорогих денег» он повышает уровень процентной ставки, что приводит к сокращению как спроса, так и предложения ссудных средств. В условиях политики «дешевых денег» ситуация обратная
Инфляция	В условиях инфляции происходит снижение покупательной способности национальной валюты. Кредиторы стремятся по этой причине повысить ставку процента (для безопасности своих вложений), что смещает кривую предложения влево

Целесообразно обозначить также и те формы, в рамках которых домашние хозяйства соучаствуют в кредитовании предпринимательского сектора. Ведущая (но при этом косвенная) форма соучастия — размещение своих средств в банковской системе. Другая форма (более прямого участия) — покупка физическими лицами долговых обязательств (т.е. облигаций) фирм.

Взаимодействие спроса и предложения на рынке инвестиционных средств может создать *равновесное состояние*. Для него характерен равновесный (т.е. компромиссный) уровень инвестиций и цен (ставки процента). Интересно при этом отметить, что равновесное состояние можно обозначить не только для условий всего рынка, но и для ситуации на конкретной фирме. Сложилась традиция сравнивать два графических варианта данной модели равновесия (рис. 11.3).

Отметим, что на рынке инвестиций складывается ситуация, приближенная к совершенной конкуренции. Обусловлено это многочисленностью продавцов и покупателей. В связи с этим каждая отдельная фирма вынуждена пользоваться той ценой, которая уже сложилась для нее как заданная величина. Изменить этот уровень фирма не в состоянии, поэтому решение об инвестировании (на уровне равновесного выбора) каждая конкретная фирма принимает исходя из сочетания двух величин:

- 1) заданного и стабильного (на данном отрезке времени) уровня процента (т.е. цены получаемого блага) и
- 2) масштабов собственных потребностей в инвестициях.

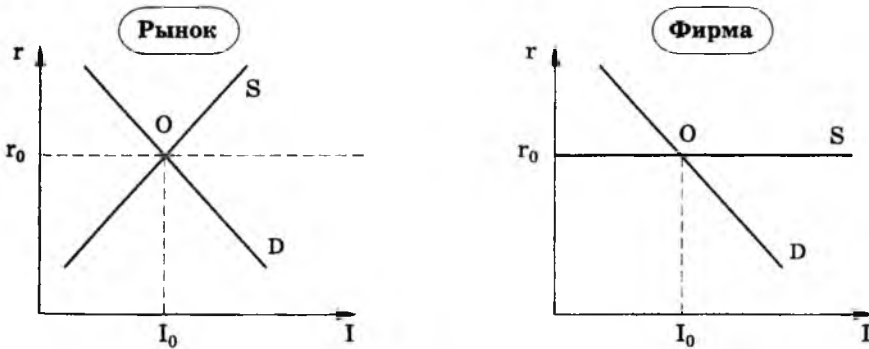


Рис. 11.3. Конкурентное равновесие на рынке капитала

Подводя итог анализа, констатируем: **рынок капитала представлен**, как уже было отмечено, не только **рынком инвестиционных ресурсов**, необходимых для закупки оборудования, сырья и т.д., но и **рынком самих капитальных благ**, активов (станков, оборудования, материалов). **Объединяющим** оба рынка **элементом** является в первую очередь **ставка процента**. Связано это с тем, что при принятии решения как о покупке капитальных благ, так и о получении инвестиционных кредитов во главу угла ставится вопрос о размере ставки процента.

Теорию рынка капитала неоклассическая школа завершает анализом того блока вопросов, который связан с принятием фирмой **альтернативного экономического решения**: как выбрать более эффективный метод использования инвестиционных ресурсов? На каком альтернативном варианте остановиться? **Инвестировать** ли средства в реальный проект **или же** предпочесть **вложить** их в **банк**?¹

Фирма, по сути, проводит сравнение двух вариантов доходности использования своих ресурсов. В процессе принятия решения используется следующее правило: инвестиции разумно осуществлять, если ожидаемый уровень дохода от них не ниже или равен рыночной ставке процента по ссудам. При этом разумно ориентироваться на реальную ставку процента (учет фактора инфляции).

¹ Строго говоря, данный теоретический аспект больше относится к кругу проблем прикладной экономики, т.е. к той сфере исследования, где изучаются закономерности стратегии фирмы. Данный подход — пример подчеркнуто прагматической ориентации экономикса по сравнению с более философским подходом школы политической экономии.

При выборе варианта инвестирования фирма вынуждена учитывать **фактор более высокого риска капиталовложений** (по сравнению с депонированием на банковском счете) и **фактор времени**. Более высокий риск инвестиций в реальные проекты оправдан ожиданием более высоких (по сравнению с доходом в виде процента) доходов. Фактор времени побуждает фирму сравнивать величину сегодняшних затрат и завтрашних доходов.

Для проведения такого сравнения используется специальный экономический метод расчета, который принято называть дисконтированием.

Дисконтирование – метод соизмерения ценности определенной денежной суммы в масштабах текущего и будущего времени.

Принято использовать несколько формул для соответствующих расчетов. Для примера приведем две из них (схема 11.11).

Схема 11.11

ДИСКОНТИРОВАНИЕ: методы расчета	
<i>Расчет будущей ценности сегодняшней суммы денег</i>	<i>Расчет сегодняшней ценности будущей суммы денег</i>
$FV = \sum_{t=1}^n PV(1+r)^t,$ <p>где <i>FV (future value)</i> – будущая ценность; <i>PV (present value)</i> – сегодняшняя ценность; <i>t</i> – количество лет; <i>r</i> – реальная ставка процента</p>	$PV = \sum_{t=1}^n FV \frac{1}{(1+r)^t},$ <p>где <i>PV (present value)</i> – сегодняшняя ценность; <i>FV (future value)</i> – будущая ценность; <i>t</i> – количество лет; <i>r</i> – реальная ставка процента</p>

Используемые методы сопоставления помогают фирмам и физическим лицам более рационально выбирать решения о практическом использовании имеющихся финансовых ресурсов.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Капитал как фактор производства	Финансовые активы
Физический капитал	Человеческий капитал
Производственный капитал	Рынок капитальных ресурсов
Основной капитал (основные фонды)	Рынок ссудного капитала
Оборотный капитал (оборотные фонды)	Реальная ставка процента
Фонды обращения	Номинальная ставка процента
Оборотные средства	Дисконтирование

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем заключаются различия между производственными факторами: капитал, труд, земля?
2. Считаете ли вы, что этап первоначального накопления капитала может быть дифференцированным и определяться спецификой того или иного исторического периода времени?
3. Успела ли Россия уже пройти этап первоначального накопления капитала?
4. Считаете ли вы факты выдвижения крупнейших нефтяных концернов России в число лидирующих корпораций в мире, а также достижение некоторыми российскими олигархами лидирующих позиций среди самых богатых людей планеты свидетельством того, что первоначальное накопление уже произошло?
5. Какова структура капитала? В чем причина деления капитала предприятия на основной и оборотный?
6. Каковы факторы, определяющие положение кривой спроса на инвестиции (кредитные ресурсы)?
7. Каковы факторы, воздействующие на кривую предложения кредитных ресурсов?
8. Что означает состояние равновесия на рынке кредитных ресурсов?
9. Чем вы можете объяснить наличие тянувшегося в течение нескольких лет инвестиционного кризиса в России?
10. Как бы вы могли объяснить тот факт, что иностранные капиталы зарубежной китайской диаспоры на протяжении последних 30 лет всегда являлись ведущим потоком зарубежного капитала, направлявшегося в Китай, в то время как огромная масса капитала, теневым образом вывезенная из России, достаточно вяло возвращается обратно и в структуре иностранных инвестиций в России занимает малозначительную величину?

Схема-иллюстрация

ФОРМИРОВАНИЕ КАТЕГОРИИ «КАПИТАЛ»: ретроспективный взгляд	
Ф. Кенэ (1694—1774, школа физио- кратов)	К капиталу относятся <i>средства производства</i> , используемые <i>в сельском хозяйстве</i> . Весь капитал распределяется на первоначальные и ежегодные авансы. Под первоначальными авансами понимаются затраты на приобретение средств производства, которые не требуют ежегодного возмещения, под ежегодными авансами — затраты, требующие ежегодного возмещения
А. Смит (1723—1790, классическая школа)	Понятие «капитал» выводится из характера потребления <i>запасов</i> , находящихся <i>в распоряжении индивидуума</i> . Чтобы получить статус капитала, они должны потребляться следующими способами: использоваться для производства, переработки или покупки товаров с целью их прибыльной перепродажи или для покупки средств производства, которые приносят прибыль без перехода от одного владельца к другому. Главное свойство капитала — приносить доход своему владельцу
К. Маркс (1818—1883, школа марк- систской политической экономики)	Капитал — социально-экономическая категория. К. Маркс приводит несколько ее определений: 1) капитал — <i>самовозрастающая стоимость</i> . Источником возрастания капитала является неоплаченный труд рабочих; 2) капитал есть стоимость, создающая прибавочную стоимость; 3) капитал есть движение, а не вещь, пребывающая в покое
О. Бем-Баверк (1851—1919, субъективно- психологиче- ская школа)	Капитал — <i>вторичный фактор производства</i> , тогда как земля и труд — первичные факторы, и их затратами в предшествующие периоды определяется величина капитала. Доход на капитал зависит от временного фактора (состояние производственного цикла)
А. Маршалл (1842—1924, неоклассиче- ская школа)	Введено различие в понимание капитала на уровне микро- и макроэкономики. Капитал <i>на уровне микроэкономики</i> — это та <i>часть богатства</i> индивидуума, которая независимо от способа и сферы применения может быть использована <i>для получения дохода</i> (валового процента). <i>На уровне макроэкономики</i> к капиталу Маршалл относит <i>всю совокупность средств производства</i> , которую можно использовать наряду с трудом и землей для производства материальных благ
Дж.М. Кейнс (1883—1946, кейнсианское направление)	Капитал — это <i>богатство, способное приносить больший доход, чем</i> в случае его альтернативного использования: сохранения в денежной форме для получения <i>банковского процента</i> . Условие превращения богатства в капитал — пре- вышение дохода с него над процентом

Окончание

Й. Шумпетер (1883–1950, австрийский и американский экономист)	«Капитал – это „фонд покупательной силы“, который состоит из денег и платежных обязательств», – считает Шумпетер. За счет средств этого фонда приобретаются средства производства, обеспечивающие прогрессивное развитие общества . В ином случае, если экономический прогресс отсутствует, капитала не существует, т.е. он не выполняет свою функцию и ведет себя нейтрально
П. Самуэльсон (р. 1915, американский экономист)	Принято довольно-таки произвольно делить все факторы производства, отмечает П. Самуэльсон, на три группы: 1) природные ресурсы; 2) ресурсы человеческого труда (предложение этих обоих факторов определяется в основном вне самой экономической системы); 3) капитальные блага, производимые самой экономической системой. Таким образом, капитал – «опосредствующий» фактор производства, который создается и используется в экономической системе для дальнейшего изготовления товаров и услуг

Тема 12

РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА: ЗЕМЛЯ

12.1. Земля как фактор производства. Спрос и предложение на рынке аренды земли

12.2. Равновесие на рынке аренды земли. Разновидности и проблемы рентных платежей

12.3. Рынок купли-продажи земли. Цена земли как дисконтированная стоимость

12.4. Проблемы рынка земли в условиях России

Эта тема завершает анализ рынков факторов производства. Раскрываются особенности земли как производственного фактора, дается характеристика двум понятиям: рынку земли и рынку аренды земли, отмечаются сложные проблемы формирования рынка земли в России.

12.1. ЗЕМЛЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ ЗЕМЛИ

Одним из важнейших факторов производства наряду с трудом и капиталом является земля. Традиция анализа земли как отдельного фактора производства восходит к физиократам, которые придавали ей особое значение и считали единственным производительным ресурсом. И хотя экономическая теория претерпела со времен физиократов существенные изменения, их заслуга в этой области исследования является бесспорной. Большой вклад в дальнейшее развитие исследования земельных ресурсов внесли классики политической экономии, разработав основные теории земельной ренты в конце XVIII — начале XIX в., получившие впоследствии дальнейшее развитие в трудах К. Маркса.

Какие особенности характеризуют землю как фактор производства?

Во-первых, земля представляет собой многофункциональное благо для человека. Первый экономический аспект, который стал рассматриваться в рамках классической школы, связан с производством сельскохозяйственной продукции. Именно в рамках анализа земли как фактора производства (а не товара) складывалась теория абсолютной и дифференциальной ренты.

Несколько позже земля стала восприниматься экономистами более широко: не только как основа сельскохозяйственного производства (что

было типичным для феодального этапа развития человечества), но и как хранилище природных ископаемых, как экономическая территория (пространство¹) и, наконец, как природный комплекс, противостоящий производственному комплексу (в рамках единой экологической системы).

Во-вторых, земля, рассматриваемая уже в прикладном смысле (через призму теории неоклассики — как фактор производства), обладает такой особенностью, как неперемещаемость, как привязка к определенной пространственной точке. Для сравнения: другие производственные факторы — значительная часть капитала (финансовые активы, оборудование, сырье), труд (рабочая сила) — могут менять свое пространственное размещение.

В-третьих, количество этого фактора ограничено. Далеко не вся имеющаяся в стране территория может быть использована в экономических целях. Примером могут служить территориальные пространства в Сибири, Сахаре, северных частях Канады и на юге Аргентины. В странах же с благоприятным для экономики климатом (Европа) вся подходящая для экономического освоения территория давно уже полностью задействована. Ограниченность территории при ее коммерческом использовании обуславливает практически неизменный объем ее предложения.

В-четвертых, земля (согласно неоклассической теории) представляет собой фактор, имеющий неограниченный срок службы, т.е. является так называемым неограниченным активом. Современная реальность показывает, правда, что в условиях ухудшения экологии и климатических перемен в мире представление о неограниченности земельного ресурса становится условным. В ряде стран сельскохозяйственные поля уже потеряли плодородный слой земли, что вызвано вырубкой лесов, защищавших почву от выветривания.

Рынок земли имеет специфический характер. В связи с особыми свойствами земли как фактора производства рыночные отношения сложились «многослойно». Принято разделять понятия: *рынок купли-продажи земли* и *рынок аренды земли*. Можно обозначить это явление и по-другому: на рынке земли осуществляются два вида операций: *купля-продажа* и *аренда* земли. При этом можно отметить, что операции аренды реализуются на практике более активно. Соответственно в неоклассической теории этот тип рыночных операций анализируется подробнее.

Любой рынок представители неоклассической школы рассматривают в целом по традиционной системе — через призму спроса и пред-

¹ Пространство земли может быть использовано для размещения промышленных объектов, инфраструктуры, жилья.

ложения. Однако учитывается и определенное обстоятельство: товар «земля» обладает такой спецификой, которая побуждает начинать анализ этого рынка не со спроса (как это изначально было предложено Л. Маршаллом для изучения рыночных ситуаций в целом), а с предложения. Здесь сказывается то, что предложение земли жестко ограничено и тем самым оно связано с полным отсутствием эластичности по цене. Рост цены не может, как правило, дать возможность продавцу увеличить размеры предполагаемого блага. В теории это обстоятельство отражается на графике в форме расположенной вертикально кривой предложения (рис. 12.1).

На таком графике ценой принято обозначать получаемую владельцем земли ренту R . Для фактора «земля» используется английская буква N (от *nature* — природа). В связи с этим количество земли мы будем обозначать Q_N , а спрос и предложение на землю — D_N и S_N .

На предложение этого блага оказывает влияние не только цена (т.е. величина ренты), но и *неценовые факторы*. Правда, их воздействие является относительно слабым. К ним следует отнести:

- обработку сельскохозяйственной территории с целью увеличения масштабов ее использования (например, мелиорация земли);
- создание дополнительной территории земли за счет осушения участков моря в прибрежной территории. Отвоєванные у моря участки используются, как правило, в виде пространства для производственных целей.

Поскольку операции такого рода чрезвычайно капиталоемки, то для мотивации владельцев к их осуществлению требуется высокий уровень рентных доходов (что способно компенсировать затраты).

Воздействие неценовых факторов отражается на графике в виде превращения вертикальной линии в кривую с небольшим положительным наклоном (рис. 12.2).

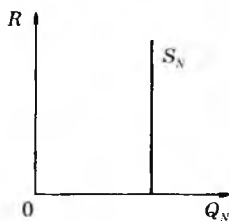


Рис. 12.1. Кривая предложения земли

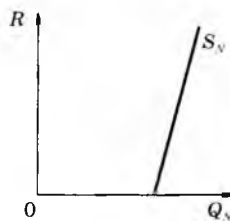


Рис. 12.2. Кривая предложения земли учетом воздействия неценовых факторов

Кривая спроса изображается традиционной кривой, имеющей отрицательный наклон (рис. 12.3).

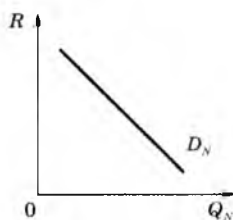


Рис. 12.3. Кривая спроса земли

Отрицательный наклон кривой спроса объясняется действием закона убывающей отдачи земельных угодий.

Помимо влияния цены (т.е. арендной платы) на спрос могут оказывать воздействие и неценовые факторы (схема 12.1).

Схема 12.1

ЗЕМЛЯ: неценовые факторы воздействия на спрос	
	Изменение численности населения
	Рост альтернативных возможностей использования земли
	Изменение спроса на продукт, для производства которого используется земля

Воздействие неценовых факторов ведет к перемещению кривой вправо (увеличение спроса) или влево (уменьшение спроса) (рис. 12.4). Указанные факторы в основном способствуют росту спроса на землю, по крайней мере первые два фактора явно действуют в этом направлении, поэтому в целом наблюдается рост арендной платы.

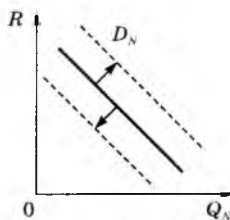


Рис. 12.4. Влияние неценовых факторов на кривую спроса земли

12.2. РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ ЗЕМЛИ. РАЗНОВИДНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РЕНТНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Равновесие на рынке земли наступает при совпадении цены и объема спроса с ценой предложения (при заданном его объеме) (рис. 12.5).

Поскольку спрос на землю имеет тенденцию к росту, равновесная цена (арендная плата, рента) также растет, в результате чего изменяется равновесное положение (рис. 12.6).

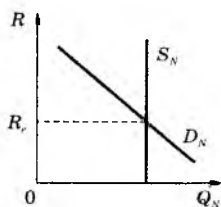


Рис. 12.5. Равновесие на рынке

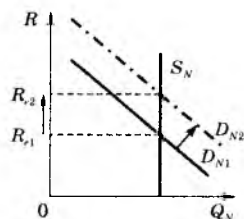


Рис. 12.6. Изменение равновесия на рынке земли под влиянием роста спроса на землю

Спецификой товара «земля» является не только его ограниченный характер, но и обладание различным качественным состоянием. Различные участки сельскохозяйственной территории имеют неодинаковое плодородие, местоположение. Недра земли дифференцированно наделены природными богатствами. Это обстоятельство влияет на процесс формирования ее цены.

Формирование различных видов оценки привело к выработке понятия о видах ренты — как *абсолютной* (монопольной), так и *дифференциальной* (первой и второй).

Абсолютная (монопольная) земельная рента — это доход от коммерческого использования земли как платы за пользование редким ресурсом, находящимся в частной собственности. Этот вид ренты получает собственник земли.

Дифференциальная земельная рента — это доход, получаемый в результате коммерческого использования более качественных земельных участков, т.е. разница между доходом от лучших и доходом от худших участков земли. Естественно, что владелец земли заинтересован в том, чтобы его дифференциальная земельная рента была по возможности больше.

Формирование дифференциальной земельной ренты можно показать графически, используя кривые средних и предельных издержек (рис. 12.7).

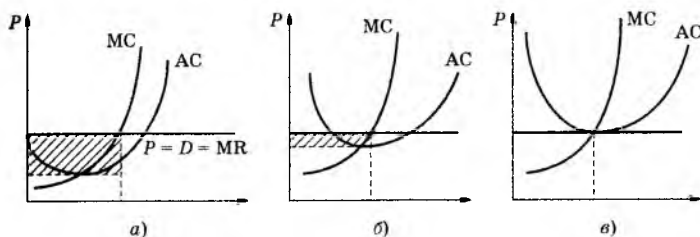


Рис. 12.7. Формирование дифференциальной ренты: а) участок с наибольшим плодородием; б) участок со средним уровнем плодородия; в) участок с наименьшим плодородием

Если фермерские хозяйства находятся на рынке совершенной конкуренции, кривая спроса приобретает вид прямой линии. Предположим, что существуют три участка земли, различающихся по уровню плодородия: а) участок с наибольшим плодородием; б) среднего плодородия; в) участок с наименьшим плодородием.

В этом случае фермерское хозяйство, которое работает на участке а и имеет самые низкие средние издержки (так как максимальная урожайность достигается при тех же затратах факторов производства), получает наибольшую дифференциальную ренту (заштрихованный прямоугольник). Фермер, работающий на участке б, получит дифференциальную ренту, но ее размер будет меньше (заштрихованный прямоугольник на втором графике). Фермер, работающий на участке в, компенсирует свои издержки, но не получает дифференциальной ренты.

В свою очередь дифференциальная земельная рента делится на два вида, которые называют дифференциальной рентой I и дифференциальной рентой II.

Дифференциальная рента I получается за счет естественного различия в качестве земельных участков. Например, в сельском хозяйстве дифференциальная рента I возникает на участках, имеющих более высокую плодородность по сравнению с другими участками земли, или на участках, расположенных более выгодно в географическом отношении (снижение средних издержек возникает за счет экономии на коммуникациях).

Дифференциальная рента II — результат искусственных вложений в земельный участок. Мелнорация земли увеличит размер этого вида дифференциальной ренты.

Дифференциальная рента II — очень важный элемент при заключении арендных договоров между арендатором и землевладельцем.

Если арендатор создает в процессе эксплуатации большую дифференциальную ренту (например, прокладывает коммуникации, строит хозяйственные сооружения и т.п.), он будет заинтересован как можно дольше эксплуатировать этот участок земли и будет стремиться к удлинению срока действия арендного договора. Землевладелец же будет заинтересован в сокращении срока договора, чтобы иметь право на остаточный результат деятельности арендатора.

По мере более комплексного использования земли понятие ренты расширилось. Все чаще употребляется понятие «природная рента», которая охватывает экономические отношения, связанные не только с сельским хозяйством, но и с добывающей промышленностью. Разновидность использования ренты данной отрасли получила название горной ренты. Процесс ее формирования характеризуется в следующем отрывке:

«Горная рента — разновидность природной ренты; она образуется только в горнодобывающей промышленности и обусловлена горно-геологическими и социально-экономическими факторами добычи полезных ископаемых. Как известно, выделяют абсолютную и дифференциальную (I и II рода) горную ренту.

Под абсолютной рентой понимается доход, получаемый недропользователем от разработки созданного природой месторождения вне зависимости от его качества. Она возникает в процессе эксплуатации месторождений и определяет уровень нормативных затрат и нормальной прибыли замыкающего месторождения. (Замыкающим признается месторождение, среднесуточная добыча которого позволяет с учетом налогообложения обеспечить недропользователю нормальную прибыль.) При этом величина указанных показателей, обеспечивающих простое воспроизводство минерально-сырьевой базы, должна с самого начала оговариваться в лицензионных соглашениях, заключаемых между недропользователем и собственником недр.

Горная рента, приносящая дополнительный доход вследствие эксплуатации лучших месторождений, называется дифференциальной рентой I рода. Источником формирования дифференциальной ренты II рода выступают высокотехнологичные нововведения, повышающие нефтеотдачу пластов и обеспечивающие более полное извлечение полезных ископаемых. Другими словами, она является следствием инноваций, внедряемых недропользователем. По существу, дифференциальная рента II — это снижение нормальных издержек, устанавливаемых на уровне средней по отрасли технологии добычи полезных ископаемых...»¹

¹ Кимельман С., Андрюшин С. Проблема горной ренты в современной России // Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 30–42.

Если деятельность компании связана с эксплуатацией земельных ресурсов, то в системе взаимоотношений между арендатором и землевладельцем отражаются такие явления, как абсолютная и дифференциальная рента, а также различия между видами дифференциальной ренты.

12.3. РЫНОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ ЗЕМЛИ. ЦЕНА ЗЕМЛИ КАК ДИСКОНТИРОВАННАЯ СТОИМОСТЬ

Хотя при неоклассическом анализе рынка земли в качестве ее цены указывается рента, отождествлять оба понятия (цену и ренту) нельзя.

Земельная рента представляет собой *не цену земли, а цену ее услуг*, т.е. услуг земли как фактора производства. В этом отношении прослеживается *аналогия с другим фактором производства — трудом*. Получаемая наемным работником заработная плата не есть цена самого работника. Заработная плата — цена его услуг, его труда¹.

Цена земли выявляется в процессе купли-продажи земельного участка как товара. Прежде всего она зависит от ренты: чем выше рента, тем выше будет цена участка земли. Но рента не единственный фактор воздействия.

Земля как капитальное благо в процессе купли-продажи связана с альтернативными возможностями использования средств, затрачиваемых на ее приобретение. В связи с тем, что земельный участок — капиталоемкий объект (и при этом он является не просто товаром долговременного пользования типа автомобиля, холодильника и т.д.), покупатель всегда стоит перед выбором: приобрести земельный объект или, например, вложить эти средства в банк².

Наличие такого рода альтернатив привело к выводу, что *цена земли определяется как величина, отражающая соотношение размера ренты и уровня процента* по следующей формуле:

$$P_N = R : r,$$

где P_N — цена земли;
 R — рента;
 r — ссудный процент.

¹ В трактовке марксистской школы этот аспект рассматривается в еще более философском и социально ориентированном плане: заработная плата — цена не труда, а лишь способности к труду. Такой подход дал К. Марксу возможность логически доказать наличие эксплуатации наемного труда.

² В неоклассической теории сложилась традиция — в качестве альтернативы использования капитальных ресурсов указывать на возможность вложения средств в банк. В реальной практике как альтернатива использования начинает преобладать приобретение ценных бумаг (в частности, крупных компаний и инвестиционных фондов).

Эта величина получила в теории название «дисконтированная стоимость», которая отражает движение учетной ставки (*discount*), зависящей от нее.

Если, например, рента равна 1500 условным единицам, а величина ссудного процента 10%, то цена земли будет определена следующим образом:

$$P_N = 1500 : 0,1 = 15\,000 \text{ у.е.}$$

Из этой формулы становится видно, что цена земли будет расти, если будет расти рента, и будет снижаться, если снизится ссудный процент.

В целом можно отметить, что на протяжении последних лет цены на землю имели тенденцию к повышению.

12.4. ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ЗЕМЛИ В УСЛОВИЯХ РОССИИ

Вопрос о природной (земельной) ренте приобрел большую актуальность (и в то же время проблемность) в современной России. Связано это с рядом обстоятельств (схема 12.2).

Схема 12.2

ЗЕМЕЛЬНАЯ (ПРИРОДНАЯ) РЕНТА: российские проблемы	
1	<p>Переход к частной собственности на средства производства в условиях трансформируемой экономики происходит разнопланово. Во многом изменение типа собственности зависит от характера приватизируемого объекта. Путем использования нескольких форм приватизации большая часть предприятий (около 70%) стали частными. В значительной степени приватизирован жилой фонд. Вопрос же о приватизации земли (и о формировании на этой основе рынка земли) вызвал значительные расхождения в позициях экономистов, социальных слоев населения. Основные сложности таковы:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ в течение длительного времени в стране отсутствовала традиция частной земельной собственности; ■ в стране преобладает общественная атмосфера негативного настроения по отношению к частной собственности на землю. Это связано не только с отсутствием традиций, но и с реакцией населения на установление рядом олигархов контроля над источниками природных богатств в стране; ■ в России недостает необходимой инфраструктуры для рыночного использования земли (пространства). Отсутствуют должным образом разработанные кадастровые системы, в которых учтены и оценены все параметры пригодных для использования земельных участков*
2	<p>Имеющиеся в странах с рыночной экономикой права собственности (как и на находящееся над ним воздушное пространство). Участки земли, обладающие природными ископаемыми (и являющиеся в связи с этим общественно значимыми), могут сдаваться государством в аренду частным</p>

Окончание

компаниям. Платой за использование является рентный платеж (имеющий форму специального налога). Размер платежа должен быть такой величины, которая близка к стоимости природного сырья, принадлежащего обществу.

Работа нефтедобывающих компаний России происходит в настоящее время таким образом, что выплачиваемый фирмами специальный налог чрезмерно занижен и соответствует лишь небольшой доле цены природного сырья. Природная рента достается, таким образом, не государству (владельцу недр), а арендатору.

Парадокс недоплаты природной ренты пока не нашел своего решения. В общественной и научной печати он получил свое отражение лишь в последние несколько лет

* Земельная территория в Германии в юридическом плане разделена на огромное количество частных и общественных участков. Все это оценено и зафиксировано в документах. За каждым земельным участком закреплены права собственности. Такая практика существует в стране уже более 150 лет.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Почему производственный фактор «земля» является многоаспектным явлением? Чем этот фактор отличается от других? В чем его сходство с фактором «труд»?
2. Почему в анализе рынка земли принято начинать с характеристики предложения? Каковы особенности этого процесса?
3. Какие факторы влияют на предложение и спрос земли?
4. В чем различия между абсолютной земельной рентой и дифференциальной земельной рентой?
5. Как производство дифференциальной земельной ренты II влияет на взаимоотношения между землевладельцем и землепользователем?
6. В чем различия между рентой и ценой земли?
7. От каких факторов зависит цена земли?
8. Каковы основные тенденции изменения ренты и цены земли в XX в. и в настоящее время?
9. В чем проявляются специфика и проблемность рентных отношений в экономике России?
10. Какие преграды на пути введения частной собственности на землю в России вам кажутся наиболее сложными?

ЗЕМЛЯ КАК ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ФАКТОР	
Особенности земли как фактора производства	<p>1. Земля – многофункциональное благо:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ сельскохозяйственная территория; ■ хранилище природных ископаемых; ■ экономическое пространство; ■ природный комплекс (в рамках единой экологической системы). <p>2. Земля – неперемещаемый фактор, мало изменяемый по объему.</p> <p>3. Земля имеет неограниченный срок службы, но арендуется земля на определенный период.</p> <p>4. Земля – это дар, полученный человеком от природы, но вложения финансовых ресурсов в улучшение земли также увеличивают ее ценность</p>
Рынок земли	<pre> graph LR subgraph "РЫНОК ТРУДА" S[Спрос (со стороны фирм, домашних хозяйств, государства)] C[Цена земли (ренты)] P[Предложение (со стороны фирм, домашних хозяйств, государства)] S --> C P --> C end </pre>
Виды операций на рынке земли	<p>1. Аренда земли (цена в форме ренты).</p> <p>2. Купля-продажа земли</p>
Виды ренты на рынке аренды земли	<p>Абсолютная (монопольная)</p> <p>Дифференциальная:</p> <p>1) первая (I);</p> <p>2) вторая (II)</p>
Различия между рентой и ценой земли	<p>1. Рента (плата за пользование землей) определяется как взаимодействие спроса и предложения.</p> <p>2. Цена земли (плата за землю как за объект купли-продажи) определяется как дисконтированная стоимость</p>
Особенности рентных отношений в России	<p>Сложности введения института частной собственности на землю в России тормозят формирование рынка земли. Россия – одна из крупнейших добывающих стран мира. Однако рентные отношения в добывающем секторе экономики не получили должного экономического и правового оформления</p>

Раздел III

МАКРОЭКОНОМИКА

Тема 13

ПРЕДМЕТ И ЦЕЛИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

13.1. Макроэкономическая теория: аспекты становления и развития

13.2. Предмет изучения макроэкономики

13.3. Система национальных счетов как инструмент макроанализа

13.4. Агрегатные показатели и методы их исчисления

13.1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Предваряя аспекты макроэкономического анализа, затронем кратко вопрос о некоторых закономерностях исследования экономики. Замечено, что по мере развития науки разнообразие теоретических умозаключений становится все шире. Правда, данный процесс происходит не всегда равномерно. Периоды усиления дифференциации в научных позициях порой вытесняются этапами «научной консолидации».

Что же лежит в основе расширения научного диапазона? Причины могут быть разными. Среди них можно назвать, например, экстраординарные экономические события. Именно они обусловили формирование в экономической науке относительно самостоятельного раздела, названного впоследствии «макроэкономика».

О каком же событии идет речь? Думается, что ответ даст каждый читатель: в 1929–1933 гг. разразился первый мировой экономический кризис. Данная историческая точка явилась тем пунктом в развитии рыночной экономики, когда в процессе ее вызревания произошел первый грандиозный сбой (или, выражаясь современным финансовым языком, «обвал рынка»).

Отметим, что причину этого срыва, начавшегося в самой развитой стране мира, можно объяснить сегодня уже по-новому (в начале XXI в.

события прошлого становятся порой яснее, «большое видится на расстоянии»). Кризис произошел не вследствие накопления «пороков» рыночной системы (как это традиционно было принято объяснять в советской экономической науке), а в результате иных причин!

Динамизм рынка как системы оказался настолько мощным, что данная модель не смогла почувствовать оптимальные рамки своей экспансии. Бурный рост обогнал процесс по созданию неких сдерживающих начал. Первый мировой кризис обозначил ряд социально-экономических издержек, наиболее опасным вариантом которых (превратившись затем в «хроническую болезнь» рыночного общества) стала массовая безработица.

Ситуация подтолкнула общество к выводу о том, что новую роль должен взять на себя институт государства. Его функция в широком смысле слова состоит не только в коррекции издержек рыночной системы. Она шире. ***Необходимо помогать рыночному механизму в создании системы сдержек и противовесов*** с тем, чтобы закономерный для человеческой природы экспансионизм не выбивался в своей рыночной форме за пределы разумности и рациональности.

Необходимость вторжения регулирующей роли государства предполагала и изменение в традиционном направлении экономического анализа. Возникла потребность уже не только микроэкономического, но и макроэкономического исследования. Именно данная объективная ситуация и привела к рождению того направления в экономическом анализе, которое было предложено английским экономистом Дж. Кейнсом в его книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Спустя примерно 20 лет после выхода книги этот факт был назван «кейнсианской революцией, открывшей дорогу макроанализу».

Если в англоязычных странах с 1902 г. ведущим учебным пособием для экономистов являлась работа А. Маршалла «Основы экономической теории» (отражающая теорию микроэкономического анализа), то с конца 30-х и до начала 70-х гг. XX в. на первое место вышла работа Кейнса, оперирующая в первую очередь макропоказателями.

Возникнув изначально как область анализа наиболее острых проблем экономики (безработицы, инфляции, конъюнктурных перепадов), макроанализ претерпел затем определенную эволюцию. В его рамках принято исследовать сегодня макроэкономическое равновесие, экономический рост, проблему открытой и закрытой экономики, неоклассические и институциональные аспекты механизма государственного регулирования, проблемы дифференциации

в мировой экономике, проблемы долгов и бедности развивающихся государств, аспекты сбалансированности природного и производственного комплексов.

13.2. ПРЕДМЕТ ИЗУЧЕНИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ

Макроэкономика — раздел общей экономической теории, в котором рассматриваются важнейшие проблемы народного хозяйства как одного целого. Макроэкономика анализирует не только структурные компоненты национальной экономики. Ее главная цель — исследование взаимосвязей между общеэкономическими явлениями и процессами (в масштабах национальной и мировой экономики).

Интерес представляют и методологические аспекты макроэкономики (схема 13.1).

Схема 13.1

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	
Опора на агрегатные величины	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Валовые показатели производимого продукта (ВВП, ВВП и др.) ■ Валовые показатели, отражающие различные компоненты национальной экономики (занятость, движение цен, инвестиции, состояние бюджета и пр.)
Опора на обобщенные экономические понятия	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Национальная экономика ■ Кругооборот ресурсов ■ Потребление ■ Сбережения ■ Накопления

Рассмотрим более подробно **два понятия макроэкономики**: национальная экономика и экономический кругооборот.

Национальная экономика (народное хозяйство) — исторически сложившаяся в определенных территориальных границах система общественного воспроизводства.

Материальной основой национальной экономики является совокупность производительных сил.

Рассматриваемый термин отражает многоаспектную и многоуровневую структуру (схема 13.2).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА	
Воспроизводственный комплекс	
	Сфера производства Сфера распределения Сфера обмена Сфера потребления
Совокупность отраслевых структур	
	Структура всей экономики Структура отраслей
Совокупность субъектов экономики	
	Домашние хозяйства Фирмы Государство
Совокупность взаимосвязанных рынков	
	Рынок благ (товаров и услуг) Рынок факторов: ■ рынок труда; ■ рынок капитала (и денег); ■ рынок земли и недвижимости
Совокупность институтов	
	Совокупность правил, традиций, норм экономического поведения Совокупность организаций, экономических и юридических систем (финансовая, денежно-кредитная, страховая, правовая и др.)

Национальная экономика находится в *постоянной эволюции*, претерпевая количественные и качественные изменения. На разных исторических этапах с различной скоростью в странах происходят примерно однопорядковые перемены: лидирующая роль сельского хозяйства и добывающих отраслей постепенно переходит к обрабатывающим, а позже — к сфере услуг.

В качестве иллюстрации обозначим структурные перемены в Южной Корее (экономика которой за сравнительно короткий период повторила опыт длительной эволюции стран Запада) (рис. 13.1). Если в 1960 г. страна проходила индустриальную стадию развития (в обрабатывающей промышленности было занято 63% работающих, а на услуги приходилось лишь 28%), то на рубеже двух веков доминировать стала уже сфера услуг (74%), в то время как обрабатывающая сфера сократилась до 8%.

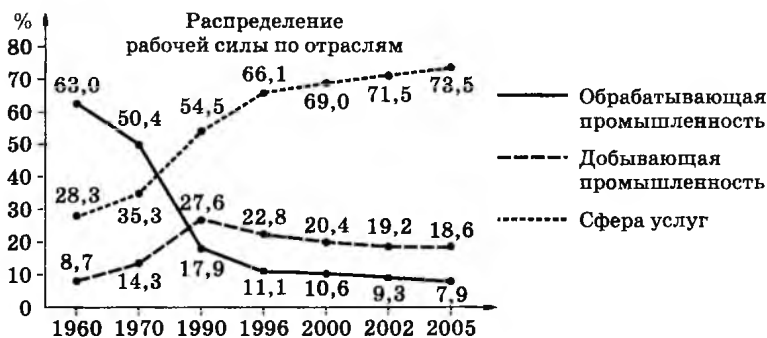


Рис. 13.1. Структурные изменения в экономике Южной Кореи

Экономический кругооборот представляет собой процесс взаимобразного движения благ, стоимостных величин и ресурсов между структурными элементами национальной экономики.

Данное понятие может быть выражено также близким по содержанию термином — «воспроизводство».

В экономической теории разработано несколько моделей кругооборота:

- модель Ф. Кенэ;
- схемы воспроизводства К. Маркса;
- балансовый метод;
- система национальных счетов.

Модель Ф. Кенэ

Первый вариант научного анализа кругооборота хозяйственной жизни выполнил французский экономист Франсуа Кенэ. В своей работе «Экономическая таблица» (1758) он сумел дать обобщения, выделив ведущие группы производителей и потребителей производимого продукта, а также ту субстанцию (деньги, товары), которая составляет движущийся между ними поток¹. В схематической форме модель Кенэ выглядит следующим образом (схема 13.3).

¹ Интересно отметить, что Ф. Кенэ большую часть жизни был лейб-медиком. Теорией экономики он начал заниматься в 60 лет. Именно знание медицины подсказало ему вариант поиска. В организме экономики ему нужно было найти своего рода «систему кровообращения».

МОДЕЛЬ Ф. КЕНЭ



Схемы воспроизводства К. Маркса

Создавая свою модель процесса воспроизводства, К. Маркс исходил из следующих методических предпосылок:

- 1) весь процесс производства подразделяется условно на два типа:
 - отрасли, производящие средства производства, которые представляют «первое подразделение» (I),
 - отрасли, производящие предметы личного потребления, образующие «второе подразделение» общественного производства (II);
- 2) движущийся между двумя подразделениями поток продукта учитывается лишь в материальной форме;
- 3) в модели демонстрируются закономерности движения продукта как в условиях простого, так и в условиях расширенного воспроизводства.

В качестве конкретного примера данной модели приведем схему, разработанную для условий простого воспроизводства¹.

I	$4000c + 1000v + 1000m = 6000T$	9000T
II	$2000c + 500v + 500m = 3000T$	

¹ Модель для расширенного воспроизводства см., например, в кн.: Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 1. М., 1972. С. 268.

В данной схеме приняты следующие обозначения:

c — потребленный за год постоянный капитал (т.е. стоимость израсходованного сырья, топлива, материалов плюс годовая амортизация основного капитала);

v — затраченный за год переменный капитал;

m — годовая масса прибавочной стоимости;

T — полученный в течение года объем товарной массы.

Далее были сформулированы условия, которые позволяют обеспечить бесперебойное движение производимого продукта между двумя подразделениями (т.е. условия реализации общественного продукта).

В математической форме они выглядят следующим образом:

$$1) \quad I T = I c + II c;$$

$$2) \quad II T = I (v + m) + II (v + m);$$

$$3) \quad I (v + m) = II c.$$

Данная схема дает возможность сделать вывод: реализация определенного в обществе продукта возможна только при наличии определенной пропорциональности между подразделениями, отраженными в приведенных равенствах. Кроме пропорциональности между I и II подразделениями для нормального хода реализации необходимо также оптимальное соотношение между различными отраслями каждого подразделения.

Балансовый метод: модель В. Леонтьева «затраты — выпуск» («Input — Output»)

В 30-х годах XX в. идея кругооборота стоимостных и материальных благ получила новое развитие. Был создан так называемый балансовый метод анализа процессов в народном хозяйстве. Метод зародился в одном из исследовательских институтов СССР. История сложилась таким образом, что на базе данной концепции было разработано *два варианта балансового анализа*. Эмигрировавший в эти годы из Советской России в США экономист Василий Леонтьев создал *модель «затраты — выпуск»*, которая была ориентирована на рыночный вариант развития экономики. Ряд советских экономистов предприняли значительные усилия по созданию модели для плановой (нерыночной) экономики. Сходство же обеих моделей проявлялось в том, что они представляли собой так называемый межотраслевой баланс всей национальной экономики.

Модель В. Леонтьева получила распространение практически во всех развитых странах Запада на протяжении последних 70 лет. Она используется как в целях государственного регулирования экономики, так и частным бизнесом для оценки общего развития народного хозяйства в целом и отдельных его секторов.

Модель отражает реализацию идеи кругооборота применительно к отраслевой структуре всей экономики страны. Все народное хозяйство разделено на два взаимодействующих блока: совокупность отраслей и сфер, производящих продукцию, и сфер, ее потребляющих. Графически такой подход был реализован в форме составления шахматной таблицы (табл. 13.1).

Таблица 13.1

**СХЕМА БАЛАНСОВОЙ (МАТРИЧНОЙ) МОДЕЛИ
«ЗАТРАТЫ – ВЫПУСК»**

	Промежуточный спрос со стороны отраслей-производителей				Конечный спрос со стороны субъектов экономики					Итого
	1	2	3	Все-го	C	G	I	X	Все-го	
Отрасли, производящие промежуточные продукты	1	I квадрант				II квадрант				
	2									
	3									
	Всего				O					P
Производственные факторы, обеспечивающие создание добавленной стоимости	A					1 - Сельское хозяйство				
	W					2 - Промышленность				
	π	III квадрант				3 - Сфера услуг				
	T-S					A - Амортизация				
	M					W - Заработная плата				
	Всего				P	π - Доходы от предпринимательской деятельности и собственности				
Итого				Q	T-S - Косвенные налоги за вычетом субсидий					
					M - Импорт					
					C - Личное потребление					
					G - Государственное потребление					
					I - Валовые инвестиции					
					X - Экспорт					

Расположенные *по горизонтали* строки таблицы отражают **источники создания продукции**. В свою очередь они разделены на два блока: отрасли, создающие промежуточный продукт, и затраты производственных факторов, обеспечивающие создание добавленной стоимости¹. Отрасли, отражаемые как производители промежуточного продукта, сгруппированы и даются в наиболее обобщенной классификации.

По вертикали расположены столбцы, отражающие **потребление** или **спрос на продукцию**. Здесь также введено деление на два блока

¹ Затраты производственных факторов В. Леонтьев обозначил термином «Prime Inputs».

(промежуточный и конечный спрос). В блоке, отражающем производителей промежуточных продуктов, используется агрегатный вариант отображения отраслей.

Графически выраженное взаимодействие выделенных по горизонтали и вертикали блоков образует **три** относительно самостоятельные **части таблицы** (выделенные на схеме жирными линиями)¹:

1) **левая верхняя часть (I квадрант)** таблицы отражает взаимосвязь промежуточных процессов;

2) **правая верхняя часть (II квадрант)** демонстрирует структуру использования ВВП (конечного спроса). По сути дела, в этом проявляются результаты народнохозяйственных процессов;

3) **левая нижняя часть (III квадрант)** показывает структуру образования ВВП по линии вводимых первичных факторов производства.

Балансовая таблица дает возможность наглядно увидеть основные параметры производственно-технических и стоимостных взаимосвязей внутри процесса создания и потребления валового продукта.

13.3. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ КАК ИНСТРУМЕНТ МАКРОАНАЛИЗА

Система национальных счетов (СНС) — адекватный рыночной экономике национальный учет, который на макроуровне завершается системой взаимосвязанных статистических показателей.

Характеризуя данную систему, следует отметить: метод СНС строится в форме набора счетов и балансовых таблиц. Каковы же задачи данной системы (схема 13.4)?

Схема 13.4

ЗАДАЧИ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОГО СЧЕТОВОДСТВА	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Обзор итогов экономического развития страны (например, за год) ■ Обзор происходящих структурных изменений ■ Обзор системы взаимосвязей между субъектами экономики

Знание всех этих параметров необходимо для осуществления оптимальной экономической политики, а также для возможности международных статистических сравнений.

¹ Эти части именуют квадрантами либо матрицами.

Теоретические основы системы национальных счетов:

- равнозначность сферы материального производства и сферы услуг в создании валового продукта;
- оценка стоимости создаваемого продукта базируется на концепции факторов производства, а не на трудовой теории стоимости;
- в рыночной экономике отсутствует непосредственное управление государством всего народнохозяйственного комплекса;
- рыночная экономика базируется на прямой и реальной взаимосвязи хозяйственных субъектов (в отличие от централизованно управляемой экономики, где данная связь опосредствована промежуточными управляющими инстанциями);
- основа регулирования рыночной экономики заложена в ее механизмах самокоррекции;
- государство сохраняет регулирующие функции прежде всего в сфере обеспечения рыночной системы инфраструктурой, общими «рамочными условиями».

Потребность в практическом использовании системы национального счетоводства (вместо системы баланса народного хозяйства) начала проявляться в России еще в 1970-е гг. Это было обусловлено тем, что страна стала достаточно активно взаимодействовать с мировым рынком. На сегодняшний день сделано немало позитивных шагов. Однако до сих пор существуют и определенные проблемы (схема 13.5).

Схема 13.5

СНС В РОССИИ: проблема использования	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Система бухгалтерского учета в России еще не полностью соответствует международному стандарту ■ В стране сохраняется несостыковка учетных данных между различными уровнями экономики ■ Использование новых учетных показателей носит пока ограниченный характер как в экономическом анализе, так и в принятии управленческих решений

Анализ данных обстоятельств подсказывает: необходима дальнейшая эволюция системы учета в отечественной экономике. Сохраняющиеся недостатки в этой области реализуют себя, по сути, в качестве фактора, который затрудняет участие России в интенсивном международном разделении труда.

13.4. АГРЕГАТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МЕТОДЫ ИХ ИСЧИСЛЕНИЯ

Макроэкономический анализ проводится на основе использования совокупности показателей. При этом следует иметь в виду: каждый показатель имеет свои выигрышные стороны и недостатки. В связи с этим в реальной практике используется, как правило, группа показателей, отраженная в схеме 13.6.

Схема 13.6

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ	
Основная группа показателей (используемая в СНГ)	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Валовой внутренний продукт (ВВП) ■ Валовой национальный продукт (ВНП) ■ Чистый национальный продукт (ЧНП) ■ Национальный доход (НД) ■ Личный доход (ЛД)
Дополнительная группа показателей	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Уровень занятости в стране (масштабы безработицы) и его динамика ■ Уровень цен (степень инфляции) и его динамика ■ Бюджетный дефицит ■ Внешний долг ■ Объем инвестиций и их динамика ■ Показатели благосостояния и качества жизни

Валовой внутренний продукт (ВВП) — показатель, который рассчитывается на основе *концепции географического местоположения* самого производства. Он отражает производительную деятельность определенной географической области (страны, региона, города, группы стран) в течение определенного времени (например, за год).

Поскольку расчет валового продукта производится тремя способами, то и определение ВВП может выражаться в нескольких вариантах. Например, ВВП можно определить следующим образом: **ВВП — сумма добавленных ценностей внутри некоторой географической области**. Согласно другому подходу, ВВП можно определить и как сумму факторных доходов, полученных в ходе экономической деятельности. Иначе говоря, **ВВП — сумма всех доходов, полученных на территории страны как резидентами, так и нерезидентами**.

Валовой национальный продукт (ВНП) — показатель, расчет которого строится на основе *учета фактора собственности*, а не географического положения. **ВНП** представляет собой *ценность, добавленную всеми факторами производства, принадлежащими резидентам данной страны как внутри страны, так и за рубежом*.

Различие между ВВП и ВНП относительно невелико и слабо изменяется со временем. Отметим в связи с этим, что в современных развитых странах (при высокой степени их внешнеэкономической активности) балансовая величина внешнеэкономических потоков относительно невелика. Сальдо торгового или всего платежного баланса по отношению к ВВП составляет обычно $\pm 1\%$. Значительная степень балансировки масштабов экономической экспансии и импорта отражает закономерности развития рыночной экономики.

Несмотря на значительное сходство двух ведущих показателей, основная масса стран ориентируется в последние годы на использование ВВП, а не ВНП исходя из установки: ВНП имеет больше недостатков по сравнению с ВВП. Размер ВНП может достаточно сильно меняться под влиянием динамики размеров получаемых из-за рубежа доходов. В то же время эта динамика не отражает в полной мере подлинную эволюцию масштабов создаваемых в течение года благ.

Преимущества **показателей ВВП и ВНП** очевидны. Однако у них имеется, как было отмечено, и ряд **недостатков**. К ним следует отнести то, что в ВВП и ВНП включены (как составные элементы) амортизация, косвенные налоги, субсидии. Особенностью данных величин является то, что они либо содержат повторный счет (субсидии), либо не свидетельствуют о конечном потреблении (амортизация, косвенные налоги). Результат «имплантации» данных сумм в состав ВВП и ВНП приводит к тому, что общий размер добавленной стоимости оказывается завышенным.

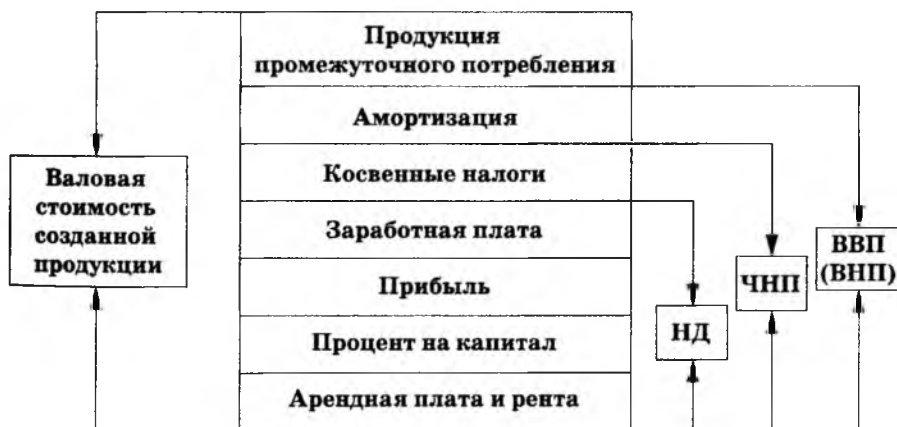
Для устранения данного недочета в статистический оборот вводятся дополнительные показатели: **чистый национальный продукт** (ВНП – Амортизация = ЧНП) и **национальный доход** (ЧНП – Косвенные налоги = НД).

Национальный доход — показатель, отражающий ту сумму благ, которую общество за год своей деятельности добавило к своему благосостоянию. Национальный доход является при этом итогом действия всех факторов производства. По своей структуре НД включает два компонента: **заработную плату** и **совокупность доходов, связанных с предпринимательской деятельностью и владением собственностью**.

В графическом виде содержание всех названных компонентов изображено на схеме 13.7.

Схема 13.7

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ: структурные соотношения



Методы исчисления агрегатных показателей

Поскольку валовой продукт является достаточно сложной экономической категорией, его статистический расчет осуществляется с помощью нескольких альтернативных вариантов.

В различных экономических школах используется дифференцированная классификация подходов (схема 13.8). Различия обусловлены тем, что в отношении характеристики исходного логического звена (в системе экономического кругооборота) существуют разные мнения. Согласно традиционно сложившемуся подходу, первым (ведущим) звеном является процесс производства («прежде чем потреблять, данный продукт необходимо создать»). Однако существует и другая логика (которой придерживаются неоклассики): «Для того чтобы рыночная экономика пришла в движение и начался процесс производства, необходимо осуществить затраты с целью подготовки стартовой позиции».

Методология расчета базируется на **концепции оборота ресурсов в национальной экономике**. Сумма произведенных благ должна быть неизбежно равна совокупности получаемых за данную работу доходов. Одновременно вся масса благ создана для потребления. В итоге сложилось, по сути, два вида расчетов: **по сумме** производимых **стоимостей** (т.е. благ) и **по учету двух** стоимостных **потоков** в экономике (расходов и доходов).

КЛАССИФИКАЦИЯ СПОСОБОВ РАСЧЕТА ВВП: позиции различных школ		
Школа экономикс		
1. Расчет ВВП на основе осуществляемых в экономике расходов		
2. Расчет ВВП на основе получаемых в экономике доходов		
3. Расчет ВВП как вновь созданной стоимости в экономике		
Школа политической экономии		
1. Расчет ВВП на стадии производства		
2. Расчет ВВП на стадии распределения		
3. Расчет ВВП на стадии потребления		

Обратимся к более конкретной характеристике каждого метода расчета ВВП (за основу при этом будет принята политэкономическая логика подхода).

1. Расчет ВВП на стадии его производства.

Задача данного метода состоит в выявлении *роли* отдельных *отраслей* и *сфер* экономики в создании валового продукта. Анализ мировой статистики выявляет следующие закономерности и тенденции:

- **ведущим сектором** производства ВВП становится в развитых странах *сфера услуг*, роль других секторов экономической деятельности постепенно снижается;
- наиболее существенное сокращение рассматриваемой доли происходит в отношении сельского хозяйства. Сельское хозяйство, бывшее в прошлые столетия ведущей отраслью экономики, производит в настоящее время в наиболее развитых странах от 1 до 2% ВВП.

Это дает основание сделать вывод: экономика развитых западных стран превратилась, по сути, в экономику услуг.

Математическое выражение расчета ВВП данным методом можно было бы обозначить, к примеру, следующим образом:

$$Y = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (p_{ij} q_{ij} - B),$$

где Y — ВВП;
 p — цена j -го вида продукции, выпускаемой на i -м предприятии;

- q — объем j -го вида продукции, выпускаемой на i -м предприятии;
 V — объем поставок в денежном выражении от предприятий-смежников;
 n — количество предприятий;
 m — количество наименований (видов) продукции;
 i -й вид продукции;
 j -й вид предприятия.

2. Расчет ВВП на стадии его распределения (или расчет ВВП на основе получаемых в экономике доходов).

Задача данного метода связана прежде всего с необходимостью анализа структуры получаемых субъектами экономики доходов. Данные расчеты важны как информационный материал для проведения рациональной экономической политики.

Согласно выработанной статистической практике, наиболее типичным является выделение следующих видов доходов (схема 13.9).

Схема 13.9

ФОРМЫ ДОХОДОВ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Заработная плата (W) ■ Доходы от предпринимательской деятельности и обладания имуществом (собственностью) (π): <ul style="list-style-type: none"> — прибыль (P); — процент на ссудный капитал (r); — рента, арендные платежи (R) ■ Амортизация (A) ■ Чистые косвенные налоги ($T-S$) или ($T_{indirect}$)

В качестве дополнительных статей в данном списке принято указывать амортизацию и чистые косвенные налоги (косвенные налоги минус субсидии). Обе величины не являются в полном смысле формой дохода. Тем не менее, согласно статистическим традициям, данные суммы принято отображать именно в этой группе параметров.

Математическая форма выражения рассчитываемого **ВВП** на основе данного принципа может быть изображена следующим образом:

$$Y = W + p + A + (T-S)$$

или

$$Y = W + P + r + R + A + (T-S).$$

3. Расчет ВВП на стадии его потребления (или расчет ВВП на основе совершаемых в экономике расходов).

Задача данного метода расчета — в анализе структуры и тенденций использования ВВП различными звеньями экономики. В целях обобщения субъекты потребления принято объединять в несколько групп (схема 13.10).

СУБЪЕКТЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ ВВП И ВИДЫ ПРОИЗВОДИМЫХ ИМИ РАСХОДОВ	
Субъект	Вид расходов
Домашние хозяйства	Потребительские расходы населения (C)
Фирмы (предприятия)	Валовые частные инвестиции (I_g)
Государство	Государственные закупки товаров и услуг (G)
Внешняя экономика	Чистый экспорт, т.е. расходы зарубежных потребителей данного ВВП (экспорт-импорт, или: $X - M = NX$)

В качестве математического варианта данный подход выражается следующей формулой:

$$Y = C + I_g + G + NX.$$

Отметим при этом, что валовые инвестиции представляют собой сумму амортизационных отчислений, соответствующих износу основного капитала (A), и чистых инвестиций, являющихся капиталовложениями, направленными на расширение производства (I_n). То есть

$$I_g = A + I_n.$$

В экономической теории принято также отражать и **альтернативный вариант градации** совершаемых в экономике **расходов**. В данном случае классификация опирается не на вид расходов, связанных с тем или иным субъектом. В основу кладется само различие в типах расходов как таковых. Выделяются три вида затрат: потребительские расходы (C), сбережения (S) и налоговые платежи за вычетом трансфертов (T). В итоге формула приобретает следующий вид:

$$Y = C + S + T.$$

Итак, экономическая наука использует три метода подсчета валового продукта, создаваемого в течение года. Наиболее активно неоклассическая школа оперирует данными, связанными с методом анализа производимых расходов. Отметим при этом, что традиционное соотношение роли трех субъектов в осуществлении затрат (на примере мировой статистики) таково:

- домашние хозяйства (C) – 55–65%;
- фирмы (I) – 17–30%;
- государство (G) – 8–19%.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Макроэкономические показатели	Схемы воспроизводства К. Маркса
Агрегатные величины	Балансовый метод
Национальная экономика	Модель В. Леонтьева «затраты — выпуск»
Кругооборот	Система национальных счетов (СНС)
Модель Ф. Кенэ	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем различия макроэкономического и микроэкономического подходов к анализу экономики?
2. В чем состоит эволюция макроэкономического анализа? Какие новые проблемы становятся объектом изучения?
3. Что представляет собой национальная экономика? Каковы ее элементы?
4. Являются ли синонимами категории «национальная экономика» и «народное хозяйство»?
5. Каковы цели развития национальной экономики?
6. Как учитываются при вычислении национального продукта товары и услуги, не поступающие в рыночный оборот?
7. Опишите структуру ВВП в сфере производства.

Практическая ситуация (case study)

Чтобы избежать чисто формализованного подхода к проблеме макроэкономического анализа, уместно обратиться к конкретным цифрам. Рассмотрим статистические данные, отражающие реальную структуру потребления ВВП в национальной экономике. Для лучшего усвоения приводимых данных разумно обратиться к примерам распределительного процесса в разных странах. Наиболее интересно сравнить потребление ВВП в группе развитых стран, с одной стороны, и в группе стран с трансформируемой и развивающейся экономикой — с другой (таблица).

Таблица

СТРУКТУРА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ (ПОТРЕБЛЕНИЯ) ВВП В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ МИРА, %

Страна*	Распределение по субъектам				Год
	домашние хозяйства (потребление)	фирмы (инвестиции)	государство	внешняя экономика (сальдо ВТ)	
США	71,1	15,2	16,4	- 2,7	2009
Англия	65,2	13,9	23,5	- 2,3	2009

Окончание

Страна*	Распределение по субъектам				Год
	домашние хозяйства (потребление)	фирмы (инвестиции)	государство	внешняя экономика (сальдо ВТ)	
Италия	59,9	18,9	21,6	-0,4	2009
Япония	58,3	19,7	18,8	+3,1	2009
Франция	58,3	19,0	24,6	-1,9	2009
Германия	58,6	17,1	19,7	+4,7	2009
Эфиопия	89,8	20,1	9,8	-19,6	2008
Россия	47,9	26,1	16,9	+8,8	2008
Китай	34,0	44,4	13,5	+8,1	2008
Саудовская Аравия	27,4	20,8	20,5	+31,4	2008

* Список стран ранжирован по величине доли потребления в домашних хозяйствах.
 Источник: Statistisches Bundesamt der BRD, Statistisches Jahrbuch 2010. S. 728.

Приведенные данные показывают: по структуре распределения ВВП в мире наблюдаются заметные различия. При этом для группы развитых стран свойственна достаточно высокая степень сходства. В группе же стран трансформируемой и развивающейся экономики — наиболее заметные контрасты. Для этой группы можно отметить три характерные черты:

1) более высокая по сравнению с развитыми странами доля внешней экономики (в форме неравновесного сальдо внешней торговли) в потреблении ВВП;

2) предельно высокие (и предельно низкие) показатели потребления домашними хозяйствами в отдельных странах: в Эфиопии и Саудовской Аравии;

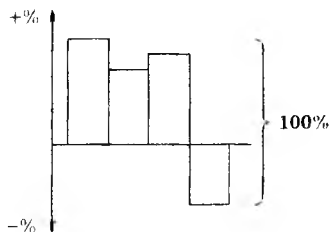
3) особая ситуация прослеживается в Китае: доля инвестиционного потребления примерно в 2 раза превышает сложившиеся уровни в развитых странах мира.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ СТУДЕНТА

1. Составьте две парные диаграммы, отражающие структуру распределения ВВП в двух указанных группах стран. Каждая пара должна отражать наибольший контраст в положении дел применительно к каж-

дой группе стран. Зрительный образ, отражающий различия в процессе распределения, запомнится вам надолго.

Графический образ вы можете подобрать сами. Однако в качестве подсказки мы бы рекомендовали следующий вариант, в котором вам необходимо обозначить названия субъектов и конкретные цифры, отражающие долю каждого субъекта в потреблении ВВП.



2. Обратите внимание на то различие, которое существует в распределении ВВП в Эфиопии и Саудовской Аравии. Обратитесь к информации Интернета и попробуйте обозначить группу факторов, обуславливающих данную несхожесть двух развивающихся стран. Наиболее обстоятельная трактовка положения в каждой стране приводится в публикациях Мирового банка. Самый общий обзор вы найдете в энциклопедии «Википедия».

ПРЕДМЕТ И ЦЕЛИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА		
Макроэкономика как понятие	Раздел общей экономической теории, в котором рассматриваются важнейшие проблемы народного хозяйства как единого целого	
Процесс формирования данного направления экономической теории	Изначально – область анализа наиболее острых проблем национальной экономики и методов их решения (безработица, инфляция, конъюнктурные перепады, методы антикризисного регулирования). В настоящее время – сфера анализа более широкого круга проблем национальной и мировой экономики (макроэкономическое равновесие, нестабильность развития, экономическая политика и ее инструменты, экономический рост, проблема открытой и закрытой экономики, теоретические проблемы международной экономики)	
Предмет изучения	1. Национальная экономика	
	2. Кругооборот ресурсов и средств в национальной экономике	<i>Модели:</i> <ul style="list-style-type: none"> ■ Таблица Ф. Кенэ ■ Схемы воспроизводства К. Маркса ■ Балансовый метод ■ Система национальных счетов
Инструменты изучения	Совокупность макроэкономических показателей	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ ВВП (ВНП) ■ ЧНП ■ НД ■ Личный доход ■ Размеры и динамика безработицы ■ Динамика цен (инфляция) ■ Бюджетный дефицит ■ Внешний долг 	
Методика исчисления макроэкономических показателей	1. По совокупным расходам	$Y = C + I_g + G + NX$
	2. По совокупным доходам	$Y = W + n + A + (T - S)$ или $Y = W + P + r + R + A + (T - S)$
	3. Методом исчисления всего объема вновь созданной стоимости*	$Y = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m (p_{ij} q_{ij} - B)$

* Математическая формула предложена авторским коллективом пособия.

Тема 14

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

14.1. Понятие «равновесие» в национальной экономике: позиции различных школ

14.2. Структурные элементы равновесия. Модель AD—AS

14.3. Кейнсианская модель «совокупные доходы — совокупные расходы»

14.4. Модель «инвестиции — сбережения». Эффект мультипликатора

14.5. Модель IS—LM

14.1. ПОНЯТИЕ «РАВНОВЕСИЕ» В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПОЗИЦИИ РАЗЛИЧНЫХ ШКОЛ

Одно из важнейших направлений в макроэкономической теории — изучение условий сбалансированного развития экономики.

Задачи изучения равновесия состоят в нахождении ответов на следующие вопросы.

1. Что представляет собой сбалансированное, равновесное состояние экономики?
2. Какие факторы влияют на достижение равновесного состояния?
3. Почему равновесное состояние может нарушаться?
4. Что необходимо предпринимать, чтобы восстановить сбалансированность?

Что же представляет собой **равновесное состояние экономики**? Ответ на данный вопрос в немалой степени зависит от того, с какой научной позиции анализируется ситуация. Рассмотрим варианты, которые можно обозначить, используя аспекты политической экономии и экономикс (схема 14.1).

Схема 14.1

ПОНЯТИЕ «РАВНОВЕСИЕ»: многоаспектность подхода		
	Политическая экономия	Экономикс
Научная задача применительно к понятию «равновесие»	Выяснение условий равновесного состояния развития всей социально-экономической системы	Выяснение условий равновесного варианта рыночных операций

Окончание

Степень широты анализа	Общеэкономический подход с целью поиска нового видения проблем экономики, а также формирования экономического мировоззрения	Прагматический подход к анализу с целью поиска условий, необходимых для достижения максимального эффекта
Используемые категории	<ul style="list-style-type: none"> ■ В сфере экономики ■ В сфере политики ■ В социальной сфере ■ В сфере психологии 	В сфере экономики (отчасти — в сфере психологии): совокупный спрос (AD), совокупное предложение (AS) доходы, расходы сбережения, инвестиции ожидания

Рассмотрим категорию «равновесие» сначала с более широких позиций. Экономика представляет собой сложный структурированный институт, для которого характерно наличие огромного количества звеньев. Эффект развития данного института во многом определяется оптимальным их соотношением и взаимодействием.

Пропорции звеньев экономики можно рассматривать дифференцированно.

А. Как **соотношение структурных компонентов экономики** (отраслей, регионов, факторов производства). Например, эффект экономики во многом определяется пропорциями секторов, отраслей экономики, масштабов предприятий. На каждом историческом этапе понятие оптимальности пропорций может меняться.

Б. Как **соотношение экономических процессов**. В качестве примеров можно назвать соотношение между спросом и предложением, потреблением и сбережениями, затратами и результатами и т.д.

Понятие «экономическое равновесие» было введено в научный оборот в XIX в. швейцарским экономистом Леоном Вальрасом (1834–1910). Согласно его позиции, равновесие устанавливается в процессе обмена продукцией между производителями и потребителями. Выравнивание спроса и предложения происходит за счет нахождения взаимоприемлемых для обеих сторон цен. Понятие общеэкономического равновесия Вальрас рассматривал как выражение совокупности частных равновесий. Им была создана и абстрактная математическая модель равновесия.

В несколько более прикладном аспекте данный термин использовал в своей теории английский экономист А. Маршалл. Им, в частности, разрабатывалась модель взаимодействия совокупного спроса и совокуп-

ного предложения (AD–AS). Итоговая задача равновесия, согласно его трактовке, заключается в достижении равенства между финансовыми и потребительскими эффектами:



В 30-е годы XX в. теория равновесия получила новую интерпретацию в аспекте работы английского экономиста Дж. М. Кейнса. В своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» он ввел в анализ дополнительные понятия и категории (в частности, «потребление», «сбережение», «инвестиции»).

В 60-е годы XX в. понятие «равновесие» стало использоваться более широко. В частности, в немецкой школе ордолиберализма это понятие рассматривается как отражение одновременно выполняемых четырех целей экономического развития:

- 1) оптимального экономического роста;
- 2) устойчивости национальной валюты;
- 3) высокой степени занятости;
- 4) внешнеэкономического равновесия.

В последующие десятилетия все активнее стала разрабатываться позиция, предусматривающая сочетание экономических аспектов анализа с политическими, социальными, демографическими, глобальными и природными. Все это привело к более широкой трактовке понятия «равновесие». В качестве примера приведем некоторые подходы (схема 14.2).

Схема 14.2

ТРАКТОВКА ПОНЯТИЯ «РАВНОВЕСИЕ»: альтернативные подходы	
Вид	Характеристика
Социально-экономическое равновесие	Соотношение социально-экономического положения разных социальных групп внутри страны и положения разных стран в мировой экономике
Экологическое равновесие	Разумное (или допустимое) соотношение между природным комплексом и (по сути, противостоящим ему) производственным комплексом
Институционально-структурное равновесие в экономике	<ul style="list-style-type: none"> ■ Разумные соотношения между размерами фирм в отраслях экономики. Нахождение оптимума ■ Соотношения между размерами фирм и получаемым эффектом ■ Соотношения между потенциалами различных стран в интеграционных группировках ■ Соотношения между субъектами в условиях федераций

Окончание

<p>Политическое равновесие в стране (и в мире) во взаимосвязи с его влиянием на экономическую стабилизацию</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Соотношение сил и возможностей между конкурирующими партиями (влияние этого процесса на характер реализации экономической политики) ■ Соотношение сил между политическими блоками, группировками в мире (влияние этого процесса на ход экономического развития в мире)
---	---

Завершив *эволюционную ретроспективу понятия «равновесие»*, обратимся к неоклассической его трактовке.

Неоклассические концепции равновесия, сформировавшиеся на рубеже XIX и XX вв., опирались на совокупность определенных принципов (схема 14.3).

Схема 14.3

ИСХОДНЫЕ УСЛОВИЯ В КОНЦЕПЦИЯХ РАВНОВЕСИЯ	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Наличие совершенной конкуренции ■ Эпицентр равновесного состояния (стержень, вокруг которого формируется данное явление) – цена (обладающая высокой степенью гибкости) ■ Формирование равновесной цены – результат (и критерий) достижения сбалансированности развития

Согласно данному подходу, эпицентр равновесного состояния экономики воплощен прежде всего во **взаимодействии совокупного спроса и совокупного предложения**. Данный теоретический подход принято называть моделью AD–AS.

С помощью графика данную модель равновесия отображают следующим образом (рис. 14.1). Рассматриваемая модель выражает **два главных явления**:

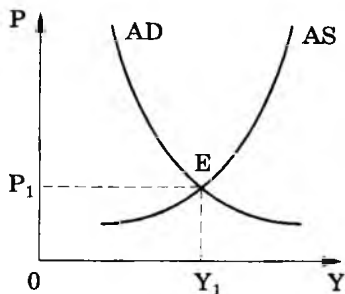


Рис. 14.1. Равновесие на национальном рынке

1) равновесие достигается в том случае, когда совокупный спрос равен совокупному предложению;

2) сам факт достижения равновесия обеспечивается тем, что на макроуровне формируется равновесная цена, удовлетворяющая интересы совокупной массы покупателей и совокупной массы производителей (на графике она формируется в точке E и составляет по величине P_1).

14.2. СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ РАВНОВЕСИЯ. МОДЕЛЬ AD—AS

В рамках неоклассического подхода более развернутый анализ отмеченной модели предполагает рассмотрение составляющих элементов равновесия. Исходным элементом для данного анализа выступает совокупный спрос.

Совокупный спрос ($AD = aggregate\ demand$) представляет спрос на общий объем товаров и услуг, который может быть предъявлен при данном уровне цен.

Кто же формирует совокупный спрос? В этом процессе участвуют **четыре группы субъектов**:

- 1) домашние хозяйства (совокупный спрос хозяйств и индивидуумов C);
- 2) фирмы (предприятия) (совокупный спрос на капитальное оборудование I);
- 3) государство (совокупный спрос на товары и услуги G);
- 4) внешняя экономика (разность между спросом иностранцев на отечественные товары и отечественным спросом на иностранные товары; «чистый экспорт» NX).

Совокупный спрос — переменчивая величина. Ее изменения происходят под **влиянием ряда факторов**, которые подразделяются на две группы:

- 1) основная группа факторов (ценовые);
- 2) дополнительная группа факторов (неценовые).

В неоклассической теории принято более основательно рассматривать **воздействие неценовых факторов на совокупный спрос**. При этом разумно проводить анализ данного процесса **с позиции адаптивности его к каждому субъекту экономики** (схема 14.4).

Схема 14.4

ВОЗДЕЙСТВИЕ НЕЦЕНОВЫХ ФАКТОРОВ НА AD	
Субъекты и характер их спроса	Воздействующие факторы
Домашние хозяйства (личное потребление)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Доходы потребителей ■ Ожидания (в отношении получаемых доходов и уровня цен) ■ Налоги с потребителей (на доходы и НДС) ■ Задолженность потребителей

Окончание

Фирмы (инвестиции)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Уровень процентных ставок ■ Ожидания (в отношении получаемой прибыли) ■ Уровень налогов (налог на прибыль и корпорационный налог) ■ Развитие технологии (изменения в потреблении сырья и рабочей силы)
Государство (закупки товаров и услуг)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Изменения в объемах государственных расходов (по линии социальных пособий, субсидий фирмам) ■ Финансовые программы государства
Внешняя экономика (чистый экспорт)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Изменения в условиях внешней торговли

Влияние ценовых факторов на совокупный спрос обозначается на графике направленной вниз кривой. Ее вид демонстрирует четко выраженную функциональную зависимость. **Влияние же неценовых факторов** обозначается на графике не направлением и формой изгиба кривой, а ее пространственным перемещением по графику (сдвигом кривой влево или вправо) (рис. 14.2).

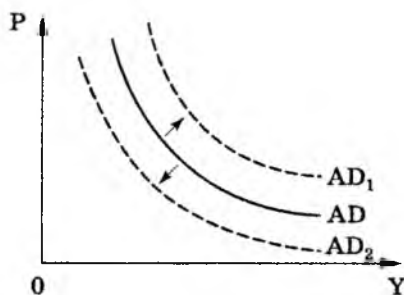


Рис. 14.2. Воздействие неценовых факторов на AD

Приведенный на рис. 14.2 график показывает зависимость совокупного спроса от воздействия различных неценовых факторов. В качестве примера можно назвать три случая:

- 1) увеличение доходов населения — кривая сдвигается вправо;
 - 2) повышение уровня процентных ставок — сдвиг влево;
 - 3) повышение социальных расходов государства — сдвиг вправо.
- Обратимся теперь к совокупному предложению.

Совокупное предложение ($AS = aggregate\ supply$) — общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике, в стоимостном выражении.

Субъекты (и объекты) совокупного предложения. Предложение благ происходит прежде всего благодаря деятельности предпринимательского сектора (I). Поставляемые **фирмами** блага делятся на две группы:

- 1) потребительские блага;
- 2) инвестиционные (производственные) блага.

Определенную массу материальных благ и услуг производит также **государство**. Домашние хозяйства поставляют на рынок прежде всего фактор производства — труд (т.е. рабочую силу)¹. В рамках домашнего хозяйства важное место занимает «внутрисемейный» труд. Однако этот вид предлагаемых благ экономической теорией не учитывается.

Рассмотрим влияние неценовых факторов на совокупное предложение (схема 14.5).

Схема 14.5

ВОЗДЕЙСТВИЕ НЕЦЕНОВЫХ ФАКТОРОВ НА AS	
Субъекты и характер предложения	Воздействующие факторы
Фирмы (производство благ)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Изменение конъюнктурного развития экономики ■ Развитие технологии (повышение производительности труда) ■ Снижение налогового давления ■ Удешевление ресурсов ■ Ослабление монопольной власти поставщиков

Обратимся теперь к **графическому анализу** совокупного предложения. Как известно, график AS изображается в двух вариантах: в простом и сложном. В первом случае используется вариант, внешне очень похожий на схему равновесия на рынке отдельного продукта, единичного товара (см. рис. 14.1).

При анализе совокупного предложения неоклассическая теория рассматривает дополнительное обстоятельство (своего рода усложняющий фактор). Он связан с пребыванием экономики в предкризисном (или послекризисном) состоянии. В связи с этим кривая становится многоэтапной (рис. 14.3).

¹ Продукция, поставляемая домашними хозяйствами на рынок (например, продукция с дачных участков, продаваемая жителями на рынках у метро), с позиции экономической теории отражается по линии функционирования индивидуального частного предпринимательства.

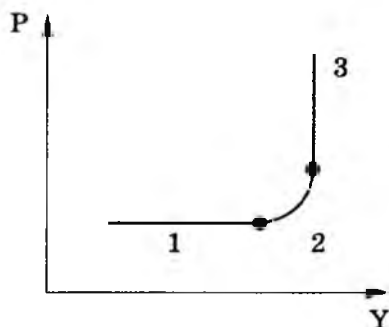


Рис. 14.3. Кривая AS
(отражающая позиции двух школ)

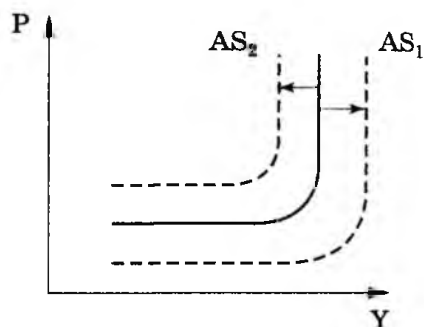


Рис. 14.4. Воздействие неценовых факторов на AS

Кривую AS, представленную в более сложном варианте, принято разделять на три элемента:

- 1) горизонтальный. Он заимствован из анализа экономической ситуации Дж. Кейнсом (анализ депрессии);
- 2) переходный (его можно также называть восходящим);
- 3) вертикальный (неоклассический). Он связан с анализом стадии развития «перегретой» экономики.

Для каждого варианта состояния AS характерны, таким образом, свои особые состояния (схема 14.6).

Схема 14.6

СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ, отражаемое кривой совокупного предложения	
1. Горизонтальное положение кривой AS (кейнсианский подход к анализу)	<p>А) Состояние спада в экономике:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ наличие безработицы; ■ недогрузка производственных мощностей; ■ малоподвижные цены на товары и производственные факторы (в частности, заработная плата практически не меняется). <p>Б) Рост производства (т.е. предложения) может произойти без изменения цен на создаваемые блага (за счет вовлечения неиспользованных ресурсов)</p>
2. Восходящий отрезок кривой	<p>Состояние подъема:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ цены подвижны; ■ рост цен связан с повышением издержек производства; ■ происходит все более полное вовлечение ресурсов в производство
3. Вертикальное положение кривой (неоклассический подход к анализу)	<p>«Перегретое» состояние экономики, при котором полностью использованы все ресурсы</p>

При использовании многозвенной кривой совокупного предложения принято обозначать три варианта равновесия в экономике. Для каждого из трех вариантов характерны свои специфические условия (рис. 14.5).

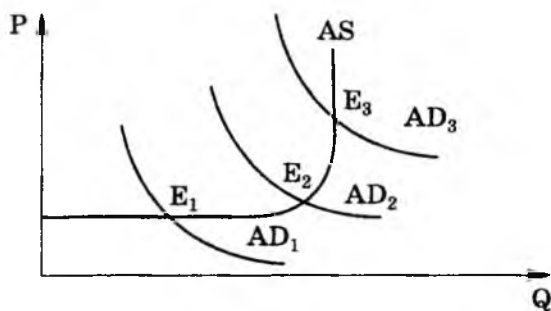


Рис. 14.5. Равновесие национального рынка в различных условиях

14.3. КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ «СОВОКУПНЫЕ ДОХОДЫ — СОВОКУПНЫЕ РАСХОДЫ»

Мировые экономические события *конца 1920-х — начала 1930-х гг.* привели к смене многих параметров экономического развития. Постоянными стали такие явления, как *массовая безработица, инфляция*, заметное снижение доходов ряда социальных слоев населения. Данная обстановка создала *потребность в разработке новых моделей* экономического равновесия, учитывающих проблемы экономического спада.

Откликом на эту потребность явились теоретические положения, созданные английским экономистом Дж. Кейнсом. Свою концепцию *он построил, опираясь на анализ следующих положений, связанных с кризисным состоянием экономики* (схема 14.7).

Схема 14.7

ИСХОДНЫЕ УСЛОВИЯ В КОНЦЕПЦИЯХ РАВНОВЕСИЯ КЕЙНСА	
■	В реальной экономике XX в. отсутствует совершенная конкуренция
■	Цена не является гибко меняющейся величиной
■	Эпицентр равновесия не обязательно олицетворяется в цене
■	Важным условием стабильности развития является не только взаимодействие AD – AS, но и взаимодействие доходов и расходов в обществе, сбережений и инвестиций

Итогом этих подходов явилось создание новых моделей равновесного состояния экономики. Графическую интерпретацию моделей Кейнса предложил американский экономист П. Самуэльсон.

Создавая данную модель, Кейнс исходил из ряда сформулированных им закономерностей.

Закономерности, сформулированные Дж. Кейнсом:

- чем больше доходов получает общество, тем больше оно их затрачивает;
- в динамике получения доходов и в динамике расходования наблюдается дифференциация. По мере роста доходов расходы домашних хозяйств на потребление начинают сокращаться. Формируется процесс сбережений. Доля резервируемых средств увеличивается по мере роста доходов.

В свою модель равновесия *Кейнс* привнес новое обстоятельство. Он *построил анализ исходя из сопоставления процессов, не столько уже происходящих, сколько планируемых субъектами экономики*. Такой подход был сопряжен с основной идеей экономиста — ориентацией на систему своевременной корректировки хозяйственных процессов (как самими фирмами, так и государством).

Рассматриваемую модель методически уместно рассмотреть по принципу движения от простого к сложному. Так, Кейнсом была выбрана следующая система координат (рис. 14.6). По *горизонтальной* оси обозначены *совокупные доходы экономических субъектов* (принято обозначать чистые доходы, т.е. за вычетом налогов), по *вертикальной* оси — *планируемые или желаемые совокупные расходы на потребление* всех субъектов экономики (их можно обозначить условно совокупным спросом).



Рис. 14.6

Биссектрисой на графике обозначена та линия, которая показывает, по сути, гипотетическую кривую, отражающую полное расходование получаемых доходов. Наклон данной оси — 45°. Анализируя реальный

процесс расходования средств на потребление, Кейнс пришел к выводу, что часть ресурсов население не растрчивает, а сберегает.

Для характеристики данного явления были введены два новых понятия: *предельная склонность к сбережению*¹ [*marginal propensity to save* (MPS)] и *предельная склонность к потреблению*² [*marginal propensity to consume* (MPC)]. В сумме две величины равны единице.

Как показали эмпирические исследования, пропорция, в которой делится сумма расходуемых средств на потребление и сбережение, составляет соотношение: $MPC = 0,75$ и $MPS = 0,25$.

В связи с тем, что не вся сумма имеющихся средств расходуется, графическое изображение кривой, отражающей фактическое соотношение между суммами доходов и расходов, отличается от биссектрисы. Линия изображается под меньшим углом наклона к горизонтальной оси (см. рис. 14.6).

Дальнейшее рассуждение строится на том, что в реальной жизни линия реального потребления не может начинаться из нулевой точки графика. Живые люди могут начинать зарабатывать ресурсы, уже употребив определенную сумму на поддержание своей жизни. В связи с этим исходная точка для кривой потребления обозначается на графике на определенном расстоянии от нуля на вертикальной оси. Отрезок на вертикальной оси от нулевого уровня до точки пересечения с кривой принято называть в кейнсианской теории *автономными расходами* (отрезок *A* на рис. 14.7).

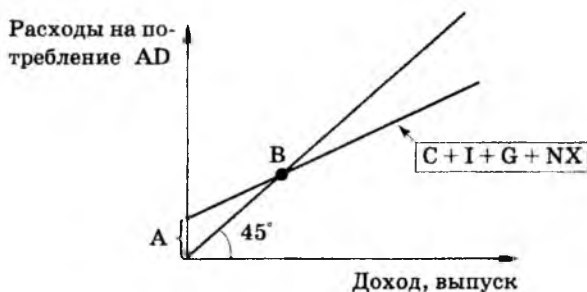


Рис. 14.7

В связи с тем, что кривая $C + I + G + NX$ имеет больший наклон по сравнению с гипотетической линией, наблюдается пересечение двух линий в точке *B*. Именно в данном пункте устанавливается положение, которое является равновесным для экономики. Точка *B* показывает не

¹ Доля изменения национального дохода, остающаяся в сбережениях.

² Доля изменения национального дохода, расходуемая на потребление.

равновесный уровень цены (как в модели $AD-AS$), а баланс между величиной доходов и размером реального потребления.

Акцент, который выбрал Кейнс, показывает ориентацию его теории не столько на определение условий чисто экономического (коммерческого) эффекта, сколько на выяснение более общих параметров социально-экономической сбалансированности.

Пространство, ограниченное двумя пересекающимися кривыми и расположенное слева от точки B , принято обозначать как «жизнь в долг». Аналогичное пространство справа от данной точки представляет сбережения.

В более усложненном варианте графического образа данного равновесия кривая потребления представлена не в виде гомогенной линии, объединяющей в себе поведение всех субъектов экономики (рис. 14.8). Она подразделена на три составных варианта, отражающих роль потребления домашними хозяйствами, фирмами, государством. График тем самым отражает более сложную картину равновесных состояний. Речь идет о наличии трех точек равновесного состояния, в которых отражены разные комбинации поведения субъектов в части расходования получаемых ими доходов.

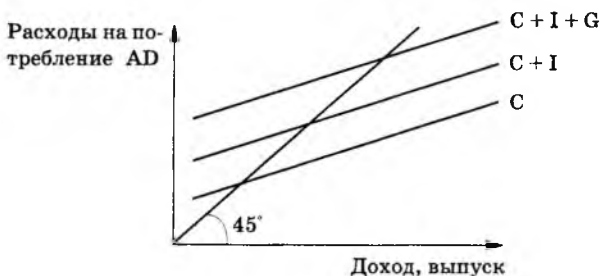


Рис. 14.8

14.4. МОДЕЛЬ «ИНВЕСТИЦИИ — СБЕРЕЖЕНИЯ». ЭФФЕКТ МУЛЬТИПЛИКАТОРА

Равновесное состояние экономики во многом определяется соотношением (и взаимодействием) следующих процессов:

- сбережениями;
- инвестированием.

Существуют обстоятельства, которые сближают и одновременно дистанцируют оба эти явления. Сближает логика причинно-следственных связей (сбережение — основа для инвестиций). Дистанцирует то обстоятельство, что уровень сбережений и уровень инвестирования определяются разными обстоятельствами.

Например, субъекты сбережений и инвесторы могут представлять собой разные группы, которые планируют свои сбережения и инвестиции на основе различных причин. По-разному может формироваться, таким образом, мотивация экономического поведения (схема 14.8).

Схема 14.8



Совокупность обстоятельств ведет к тому, что **объем сбережений и объем инвестиций могут не совпадать по своей величине**. Однако для равновесного развития экономики они должны равняться друг другу.

Степень различия между двумя процессами в значительной мере обусловлена той совокупностью **факторов**, которые воздействуют на оба явления (схема 14.9).

Процесс инвестирования и сбережения графически можно изобразить следующим образом (рис. 14.9).

СОВОКУПНОСТЬ ВОЗДЕЙСТВУЮЩИХ ФАКТОРОВ	
	На процесс сбережения:
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Психологическая склонность к сбережению (обозначенная Кейнсом в качестве «психологического закона») ■ Уровень получаемых доходов, $S = S(Y)$ ■ Уровень процентной ставки (как альтернатива текущему потреблению). $S = S(r)$ ■ Намерение домашних хозяйств к осуществлению крупных покупок ■ Сбережения домашних хозяйств в целях удовлетворения будущих потребностей (уход на пенсию, расходы на обучение) ■ Меры предосторожности с ориентацией на экстремальные случаи
	На процесс планируемых инвестиций:
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Банковская ставка процента ■ Ожидаемая норма прибыли предполагаемых инвестиций ■ Налоговый климат в стране ■ Инфляционное обесценение денег

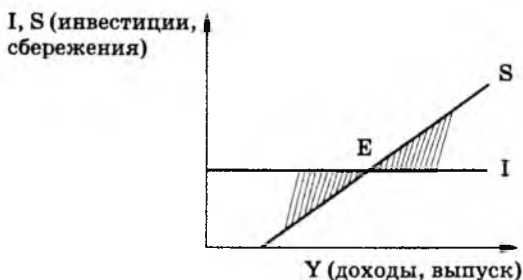


Рис. 14.9. Взаимодействие инвестиций и сбережений в экономике

Комментируя данное графическое изображение равновесного состояния, следует отметить следующее.

1. На данном графике используемое **допущение** состоит в том, что сбережения осуществляют лишь домашние хозяйства.

2. Объемы инвестиций не зависят от изменения размеров объемов производимых благ в национальной экономике.

3. Пересечение кривых, обозначающих процессы сбережения и планируемые инвестиции, образует точку равновесия (*E*). В этом экономическом пространстве масштабы сбережения равны планам фирм по инвестициям.

4. То пространство, которое образуется *слева от точки E*, означает, что фирмы обладают планами инвестирования, которые превышают сбережения домашних хозяйств. Результат такого положения состоит в том, что товарные запасы фирм распродаются, фирмам необходимо прилагать усилия по увеличению объемов производства без реального инвестирования. Пространство *справа от точки E* обозначает положение, при котором объемы сбережения превышают требуемые для фирм масштабы инвестирования. Текущее потребление домашних хозяйств относительно уменьшается. Спрос оказывается меньше предложения. Товары оседают на складах, производство редуцирует (сокращается).

Завершая разговор о данной модели, подчеркнем ее макроэкономический смысл.

Модель «инвестиции — сбережения» ориентирована на определение равновесия между уровнем сбережений и уровнем инвестиций в экономике страны.

Эффект мультипликатора

В кейнсианской теории важную роль играет мультипликатор. В переводе данное слово обозначает «множитель». По своему значению **мультипликатор** представляет собой *отношение изменения уровня национального дохода к вызвавшему его изменению уровня расходов*.

Мультипликационный эффект отражает следующие явления: некоторое исходное увеличение или уменьшение уровня совокупных расходов влечет за собой большее увеличение или уменьшение национального дохода.

Величина мультипликатора выражается формулой

$$K = \frac{1}{1 - MPC} \quad \text{или} \quad \frac{1}{MPS}$$

В развитых странах коэффициент мультипликации колеблется между 2 и 3. В 1980-х годах, например, прирост инвестиций в США вызывал прирост национального дохода примерно в 2,5 раза.

Кейнс использовал мультипликатор, трансформировав его в показатель, выражающий взаимосвязь между приростом инвестиций и увеличением дохода. Кейнсианский мультипликатор показывает, как влияет прирост инвестиций (государственных и частных) на прирост выпуска (и дохода).

Действие мультипликатора обусловлено взаимосвязью между отраслями. Прирост доходов под влиянием увеличения инвестиций порождает цепочку межотраслевых взаимосвязей, которая в итоге **вы-**

зывает кумулятивный рост производства, а значит, и дохода. Кроме того, прирост дохода, возникший от увеличения объема инвестиций, делится на личное потребление и сбережение. Чем выше доля потребления (C), тем сильнее действует мультипликатор.

Следует также отметить, что действие инвестиционного мультипликатора не проявляет себя сразу, а как бы «растягивается» на протяжении определенного периода. Применительно к показателям американской экономики 20-х гг. прошлого века затухание первоначального эффекта продолжалось примерно полтора-два года¹.

Проявление мультипликационного эффекта наблюдается при наличии неиспользованных мощностей и свободной рабочей силы. Эффект мультипликации имеет место обычно в условиях подъема, а не в период спада. **В целом мультипликатор** — механизм с двумя лезвиями: он **может усиливать как рост национального дохода, так и его сокращение**.

Вводя в свою теорию положения об инвестиционном мультипликаторе, Кейнс имел в виду в первую очередь расходы из государственного бюджета (в том числе на общественные работы). Знание механизма мультипликатора позволяет более точно предвидеть возможные результаты государственной коррекции равновесного состояния экономики страны².

В целом, **подводя итог** обсуждению проблемы равновесия, можно отметить, что необходимую балансировку в системе «потеря равновесия — восстановление равновесия» осуществляет сам рыночный механизм. При значительных же сбоях (превышающих восстановительные возможности рынка) корректировку дисбаланса осуществляет государство, используя в первую очередь систему бюджетных расходов.

14.5. МОДЕЛЬ IS—LM

В рамках равновесного анализа используется еще одна модель, представляемая выражением **IS—LM**. Ее задача состоит не только в определении условий равновесного состояния. Она шире. Модель ориентирует на необходимость поддержания одновременно равновесного состояния различных рынков — товарного и денежного. В ней заложен

¹ См.: *Бартенев С.А.* Экономические теории и школы. История и современность. М.: БЕК, 1996. С. 184.

² Концепция мультипликатора, став составным элементом экономической теории, вызывает тем не менее определенные споры (См., напр.: *Юсим В.* О корректности концепции мультипликатора и акселератора инвестиций на макроуровне // МЭиМО. 2002. № 11. С. 57–61.)

определенный норматив для экономической политики как государства, так и корпораций.

Содержательные элементы в данной модели:

- инвестиции (I);
- сбережения (S);
- предпочтение ликвидности = спрос на деньги (L);
- деньги (M).

В модели вообще макроэкономическое равновесие образуется путем комбинации двух моделей равновесия: на товарном (кривая IS) и денежном (кривая LM) рынках. В научный оборот модель ввели в 1937 г. английские экономисты Дж. Хикс и Э. Хансен.

Графический вид модели отражает равновесие двух кривых, отражающих равновесное состояние на товарном и денежном рынках (рис. 14.10)

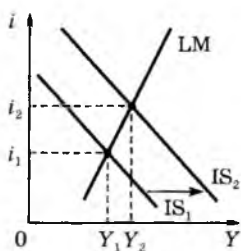


Рис. 14.10. Равновесное взаимодействие состояний на двух рынках

Каждая точка на кривой IS представляет равновесное состояние на товарном рынке, который обозначен в рамках двух координат: национального дохода (Y) и процентной ставки (i).

В свою очередь каждая точка на кривой LM отражает равновесие на денежном рынке, координаты которого аналогичны товарному рынку. В рамках денежного рынка модель предусматривает функциональную зависимость: чем выше доход, тем выше процентная ставка (*высокий доход — более высокие расходы, связанные с потреблением — более высокий спрос на наличные деньги — более высокая процентная ставка*).

В итоге пересечения двух кривых, отражающих равновесное состояние двух рынков, достигается равновесие между обоими рынками.

Для демонстрации данной модели приводится вариант перемены места одной из кривых. Например, кривая IS сдвигается вправо. Новая точка равновесия отличается более высоким национальным доходом и повышенной процентной ставкой. В целом модель $IS-LM$ позволяет в графической форме отразить взаимосвязь таких макроэкономических

величин, как процентная ставка, денежная масса, уровень цен, спрос на наличные деньги, спрос на товары, т.е. реализуется достаточно емкий макроэкономический подход к анализу.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Совокупный спрос	Модель AD—AS
Совокупное предложение	Модель «совокупные доходы — совокупные расходы» («кейнсианский крест»)
Автономные расходы	Модель IS
Инвестиции	Модель IS—LM
Планируемые инвестиции	
Мультипликатор	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие экономисты, какая теоретическая школа привнесли в науку понятие «равновесие»?
2. Почему в теории рыночной экономики необходимо было появление раздела об экономическом равновесии?
3. Что означает понятие «макроэкономическое равновесие»?
4. В рамках каких школ были созданы основные модели равновесия?
5. В чем заключается общий смысл любой модели равновесия?
6. Чем вызвана эволюция моделей равновесия? В чем эта эволюция проявилась?
7. Какую макроэкономическую модель и почему можно считать базовой для анализа ситуации «равновесие — неравновесие»?
8. Считаете ли вы, что в последующем могут возникнуть новые модели равновесия?
9. Что представляют собой такие категории, как «совокупный спрос» и «совокупное предложение»? Какие факторы воздействуют на данные явления?
10. В чем суть классического подхода к проблеме макроэкономического регулирования?
11. Перечислите и объясните причины отрицательного наклона кривой совокупного спроса.
12. Какими причинами можно объяснить (а) уменьшение совокупного предложения; (б) увеличение совокупного предложения?
13. Что показывают функции потребления и сбережения?
14. Какие факторы влияют на размер и динамику инвестиций?
15. В чем смысл действия мультипликатора? Какими причинами объясняется действие мультипликационного эффекта?

Практическая ситуация (case study)

**ПЕРЕМЫНЫ В ПРЕДПОЧТЕНИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ:
МИРОВОЙ ОПЫТ**

Как показывает современная практика, традиции в области сбережений постепенно меняются: доля сберегаемой части доходов в домашних хозяйствах многих стран стала заметно сокращаться (таблица).

Таблица

**УРОВЕНЬ СБЕРЕЖЕНИЙ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ,
% суммы получаемых доходов**

Страна	1993 г.	2009 г.	2012 г. (прогноз)
Япония	14,2	2,2	3,1
Канада	11,9	4,6	3,9
Италия	19,5	7,1	5,9
США	5,8	5,9	6,1
Германия	12,1	11,1	11,4
Франция	15,5	16,2	14,9

Список стран ранжирован по степени возрастания доли сбережений в 2012 г.

Источник: OECD Economic Outlook 88 database.

Как показывает статистика, тенденция к росту текущего потребления характерна для большей части стран. Однако заметны и различия:

- первой страной, начавшей сокращать долю накопления, стали США. Активное развитие установки «жизни взаимы» подтолкнуло к мировому финансовому кризису;
- в последние два десятилетия наиболее динамично этот процесс воспроизводится в Японии. Схожая динамика в Канаде;
- Западная Европа (особенно центральная и южная ее части) выявляют более консервативную позицию: обычай сберегать 10–15% доходов остается элементом национального менталитета. (Примерно такой же уровень характерен и для России.)

Характеризуя **факт снижения интереса к накоплению в домашних хозяйствах**, наблюдаемые во многих западных странах, **можно обозначить несколько причин.**

1. Социально-экономическое развитие западных стран происходило до 2008 г. достаточно сбалансированно. Население привыкло жить в условиях устойчивого экономического порядка. Предчувствия возможных радикальных сбоев снизились (правда, заметно, у стран Центральной Европы, наиболее пострадавших во время Второй мировой войны, склонность к накоплениям выше среднего уровня).

2. Современное население все больше привыкает к мысли (а в этом огромную роль играет реклама производителей!), что наслаждаться

жизнью надо не спустя годы (когда что-то будет достигнуто), а уже сейчас, в данный момент. Это предполагает, естественно, повышение текущих финансовых затрат (на хобби, путешествия, разнообразные формы отдыха).

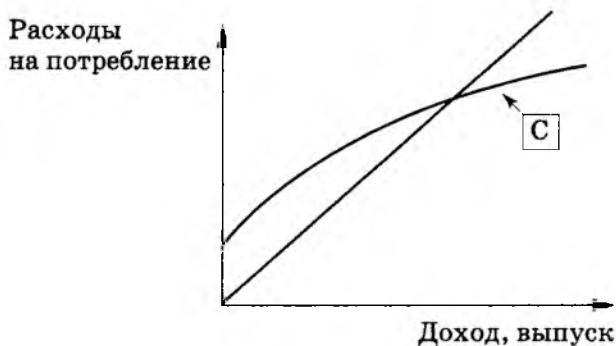
3. На нивелировку процесса сбережения повлияла растущая роль молодежи в современном западном обществе. У этой группы населения, как показывает опыт, нередко отсутствует склонность к отложенному спросу.

4. Сказывается изменения и в поведении пенсионеров в западных странах. Они все активнее реализуют свои потребности. Время пристрастия к пуританским нравам в известной степени прошло. Завершая трудовой процесс, люди стремятся не сокращать стандарты своего потребления, а наоборот, увеличивать. Этот этап жизни все чаще воспринимается сегодня не как «остаточная величина», а как «новое начало жизни». Соответственно иной облик приняли и цели накопления. Они стали больше ориентироваться на текущее потребление.

5. К отходу от привычки сберечь способствует и привнесенный корпорациями механизм потребительского кредита.

Изложенные тенденции дают возможность поставить перед читателем два вопроса.

1. Графически выраженная модель равновесия Кейнса («совокупные доходы — совокупные расходы», так называемый кейнсианский крест) показывает, что по мере роста личных доходов линия потребления начинает склоняться вниз. Это отражает теоретическую установку на растущую долю сбережений. Сравнение же с реальной статистикой последних десятилетий показывает: доля сбережений в западных странах (по мере роста благосостояния) уменьшается. Какое изменение в расположении данной линии на графике предложили бы вы (рисунок)? Попробуйте изобразить два варианта графика равновесного состояния исходя из условий, типичных для экономики США, с одной стороны, и для экономики Франции — с другой.



Кейнсианский крест

2. Окажет ли пережитый миром в начале XXI в. финансово-экономический кризис влияние на склонность населения западных стран к дальнейшему сокращению доли сбережений, на приобретенную в конце XX в. привычку жить в долг? Сложилось ли чувство опасения в поведении российских высокооплачиваемых потребителей? Или продолжает существовать стремление жить одним днем? Какую информацию из Интернета вы можете привести по поводу степени активности российского рынка элитарного жилья, люксовых автомобилей в 2009–2012 гг.?

Тема 15

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

15.1. Экономический рост как понятие. Типы и факторы экономического роста

15.2. Модели экономического роста

15.3. Экономический рост в современных условиях. Роль «новой экономики»

Проведенный в предыдущей теме анализ макроэкономического равновесия дает основание обратиться к общетеоретическому вопросу экономического роста, а также к его проблемам в современной экономике. Концепция экономического роста отражает одну из главных целей любой социально-экономической модели. Ее реализация выступает как предпосылка решения большинства народнохозяйственных задач.

15.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ КАК ПОНЯТИЕ. ТИПЫ И ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост представляет собой долгосрочную тенденцию в развитии народного хозяйства, выражающую увеличение реального объема производства, которое возможно в условиях полной занятости.

В теоретическом плане процесс и содержание экономического роста можно отразить на графике кривой производственных возможностей. Перемещение в долгосрочном периоде новой кривой вправо, за пределы исходной границы (обозначающей ресурсные возможности национальной экономики) обозначает процесс экономического роста (рис. 15.1).



Рис. 15.1. Экономический рост как выход за пределы исходной границы ресурсного обеспечения

Мерой экономического роста принято считать темп прироста реального объема производства (Y_t^*), что можно записать в формальном виде следующим образом:

$$Y_t^* = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}},$$

где Y_t — реальный объем производств в периоде t ;
 Y_{t-1} — реальный объем производства в периоде $t - 1$.

В экономической теории принято различать два типа экономического роста:

- 1) экстенсивный;
- 2) интенсивный.

Экстенсивный экономический рост наблюдается в том случае, когда расширение объемов создаваемых благ обусловлено увеличением используемых производственных факторов.

Этот тип экономического роста не сопровождается техническими нововведениями, он основан на неизменной производительности труда (измеряемой как отношение произведенного продукта к трудовым затратам в периоде t), отличается затратным характером (темпы вовлечения ресурсов опережают темпы прироста продуктов).

Однако, несмотря на кажущуюся бесперспективность, экстенсивный тип экономического роста имеет большое преимущество, заключающееся в том, что он относительно легок: он позволяет сравнительно быстро и дешево наращивать объемы производства.

Интенсивный экономический рост обозначает тот тип экономического роста, который характеризуется увеличением производительности всех факторов производства.

Это более сложный, качественный тип экономического роста, предполагающий более высокий уровень развития техники, технологии, а также должный уровень образования населения. Такой тип экономического роста позволяет преодолеть ограниченность ресурсов и выйти за пределы кривой производственной возможности на основе ресурсосбережения в долгосрочном плане. Однако переход к этому типу развития — сложный процесс, который требует значительных инвестиций в наукоемкие отрасли и в человеческий капитал.

Разнообразие влияющих на экономический рост факторов приводит к заметным различиям в темпах движения национальных экономических систем. Особенно заметен (и не во всем легко объясним) разброс показателей при воздействии такого сильного фактора, как мировой экономический кризис (табл. 15.1).

Таблица 15.1

**ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА:
контрасты в условиях мирового кризиса (ежегодный рост ВВП), %**

Страна	2009 г.	Страна	2009 г.
Латвия	-18,0	Конго	+7,6
Украина	-15,1	Туркменистан	+8,0
Литва	-15,0	Узбекистан	+8,1
Россия	-7,9	Китай	+9,1
США	-2,6	Афганистан	+40,8

Список стран ранжирован по степени повышения темпов роста.

Источник: Worldbank.

Обратимся теперь к анализу причин экономического роста, структуре которых можно изобразить следующим образом (схема 15.1).

Схема 15.1

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	
Прямые (непосредственное влияние на темпы ВВП)	Технологический уровень Организационные возможности Количество ресурсов Качество ресурсов
Косвенные (дающие возможность реализовать прямые факторы экономического роста)	Состояние монетарной системы Состояние финансовой системы государства Общий инвестиционный климат Степень монополизации рынка

Различные сочетания этих факторов обеспечивают конкретные показатели экономического роста и определяют его тип.

Можно обозначить другую классификацию факторов экономического роста, когда их подразделяют:

- на факторы роста производительности труда;
- факторы роста производительности капитала.

К первой группе следует отнести численность населения, уровень образования, квалификации рабочей силы и т.п. Ко второй — уровень технической вооруженности, производственные приоритеты, сроки амортизации и т.п. В любом случае и для первых, и для вторых факторов важны инвестиции, обеспечение инвестиционного процесса — одна из основных задач государства при реализации целевых установок на экономический рост.

Для оценки воздействия тех или иных факторов на экономический рост вводятся *основные показатели*:

- производительность труда ($Y : L$);
- производительность капитала, или капиталоемкость ($Y : K$);
- капиталовооруженность ($K : L$);
- капиталоемкость ($K : Y$).

Эти показатели взаимосвязаны. Например, если разделить производительность труда на капиталовооруженность, получится капиталоемкость:

$$(Y : L) : (K : L) = Y : K.$$

То есть если темпы роста производительности труда ниже темпов роста капиталовооруженности, то капиталоемкость уменьшается.

В последнее время все большее распространение получает еще один измеритель производительности: *MFP (multi-factor productivity* — многофакторная производительность) или *TFP (total-factor productivity* — общая факторная производительность). Этот показатель носит комплексный характер, отражает эффективность использования различных факторов производства (труда, капитала, земли, НИОКР, улучшения организации производства и т.п.). Распространение этого показателя объясняется сложностью выявления различий между факторами, стиранием границ между ними, когда, например, квалифицированный труд рассматривается как своего рода капитал.

15.2. МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Современная экономическая теория использует различные модели экономического роста. Эти модели позволяют изучить возможные варианты развития экономики при заранее определенных ресурсах и выбрать наиболее эффективный из них, т.е. в конечном итоге найти оптимальный путь развития.

При всем многообразии моделей экономического роста среди них принято выделять две большие группы: *кейнсианские модели* (модель Домара, модель Харрода и др.) и *неоклассические модели* экономического роста (функция Кобба — Дугласа, модель Солоу и др.).

Кейнсианским моделям присущи следующие предпосылки:

- 1) исследуется только реальный рынок благ;
- 2) рынок благ изначально сбалансирован;
- 3) модели строятся как однофакторные.

Кейнсианские модели отводят инвестициям основополагающую роль в достижении динамического равновесия, дают инструментальный анализ агрегированных показателей, а в качестве главного направления стабилизационной политики государства выдвигают необходимость регулирования пропорции между накоплением и потреблением.

Для неоклассических моделей характерны следующие предпосылки:

- 1) полная занятость, совершенная конкуренция и гибкость цен;
- 2) взаимозаменяемость факторов производства;
- 3) идея производственной функции.

Наиболее известной моделью экономического роста является неоклассическая модель, предложенная в 1956 г. американским экономистом Робертом Солоу.

Р. Солоу использует обычную производственную функцию:

$$Y = f(K, L).$$

При делении каждого компонента на L получается производственная функция в расчете на одного человека:

$$y = f(k),$$

где $k = K : L$, т.е. уровень капиталовооруженности труда.

Таким образом, доход в расчете на одного человека — это функция капиталовооруженности.

Как известно, доход используется на потребление и сбережение. В расчете на одного работника сбережения определяются как $sy = sf(k)$, где s — норма сбережений (часть дохода, которая сберегается). Так как по условию макроэкономического равновесия инвестиции должны быть равны сбережениям, инвестиции в расчете на одного человека записываются так:

$$i = sf(k).$$

Это формула инвестиций в расчете на одного человека. Но ежегодно часть капитала выбывает, т.е. амортизируется. Если обозначим норму выбытия через δ , тогда объем выбываемого капитала в расчете на одного работника — δk .

Теперь можно показать механизм достижения устойчивого равновесия (рис. 15.2).

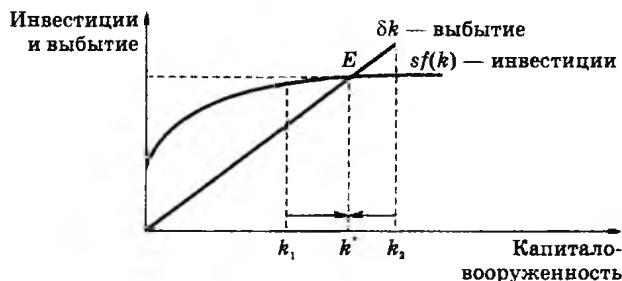


Рис. 15.2. Достижение устойчивого равновесия

Линия $sf(k)$ выпуклая, так как производительность капитала снижается по мере роста капиталовооруженности.

Основная идея этой модели заключается в том, что устойчивый уровень капиталовооруженности (k^*) соответствует равновесию в долгосрочном периоде. То есть вне зависимости от начального объема капитала через какое-то время экономика страны достигнет устойчивого состояния.

Если экономика находится на уровне капиталовооруженности k_1 , инвестиции больше выбытия, запасы капитала в расчете на одного работника растут и уровень капиталовооруженности стремится вправо. Если экономика находится на уровне k_2 , выбытие больше инвестиций, и идет левосторонняя динамика.

Таким образом, в долгосрочном периоде экономика приходит к устойчивому состоянию, производительность труда остается постоянной, реальная заработная плата перестает расти.

Свои коррективы в эту картину вносит технический прогресс. Он позволяет при тех же затратах труда и капитала обеспечивать больший объем производства.

Графически это означает, что кривая $sf(k)$ сдвигается вверх и тогда устойчивый уровень капиталовооруженности повышается, что отражено на рис. 15.3.

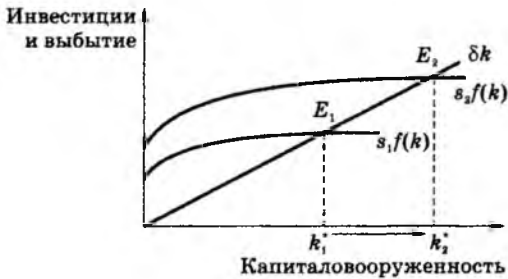


Рис. 15.3. Влияние технического прогресса на устойчивый уровень капиталовооруженности

Новый уровень капиталовооруженности находится правее, равновесный уровень требуемых инвестиций и сбережений теперь находится в точке E_2 , экономика растет, увеличивается выпуск в расчете на одного человека.

15.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ. РОЛЬ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Темпы экономического роста в мире в целом на протяжении XX в. были различны. В 1960-е годы данные показатели были очень высоки. Этот период в мировой экономике часто называют «золотым веком». Однако в 1970-е гг. в развитых странах Запада они стали замедляться, что объяснялось целым рядом факторов, среди которых можно выделить следующие:

- энергетический кризис, вызванный ростом цен на нефть и повышением издержек во всей мировой экономике, замедлил экономический рост в большинстве развитых стран мира;
- увеличение бюджетных дефицитов в связи с ростом расходов на социальную сферу и экологию существенно сократило ресурсы роста за счет государственных инвестиций;
- в экономике многих стран произошло снижение инновационного уровня;
- выявился ряд сбоев в системе государственного регулирования.

Позднее, в период 80—90-х гг. XX в. темпы экономического роста снова повысились, однако они уже не могли приблизиться к тому уровню, который наблюдался в мировой экономике в 1960-х гг. Сложности заключались в том, что к концу XX в. исчерпанными оказались экстенсивные факторы экономического роста. Недостатки этого типа экономического развития усилились. Со всей очевидностью встал вопрос о поиске факторов для интенсификации процесса развития. Не случайно, что именно в это время формируется концепция, получившая название «*новая экономика*», которая стала приобретать затем все более широкое распространение.

В настоящее время понятие новой экономики можно выразить следующим образом.

Во-первых, под новой экономикой понимают ту часть экономики, которая включает в себя высокотехнологичные отрасли: новые технологии, информационные и телекоммуникационные технологии (ИТТ). В этом определении она приобретает скорее отраслевое значение как новый сегмент в традиционной экономике.

Во-вторых, под новой экономикой понимают такую макроэкономическую среду, сформировавшуюся под влиянием новых технологий, которая качественно отличается от «старой экономики» как с точки зрения основных принципов функционирования, так и с точки зрения возможностей ее дальнейшего развития. Это определение новой экономики требует некоторых уточнений.

О каких качественных отличиях идет речь?

Прежде всего речь идет об изменении самого ресурса, функционирующего в условиях новой экономики. *Информационный ресурс принципиально отличается от обычного*: он обладает универсальной делимостью, воспроизводимостью, не ограниченной рамками национальной территории, информация не исчезает при потреблении. Знание, информация существуют вне зависимости от пространства, т.е. они могут находиться одновременно в различных его частях, не препятствуя возможностям их использования. Продажа знания действует односторонне: знание нельзя забрать назад, выкупить, зато можно продавать одну и ту же информацию неоднократно, если это не идет вразрез с законом.

Более того, проданная информация тем не менее остается и в собственности продавца, т.е. совершенно очевидно, что продажа информации — это не совсем обычный акт купли-продажи, поскольку не происходит привычного отчуждения блага. В то же время знания, информация резко обесцениваются во времени, при этом информационный продукт в отличие от материального продукта подвержен только одному виду износа — моральному износу. Наконец, структура себестоимости наукоемких благ отличается от обычных благ: основная часть издержек приходится на начальный период, из чего следует, что издержки изготовления первого экземпляра непропорционально велики по отношению к издержкам последующих экземпляров.

В условиях новой экономики меняется модель самого рынка. Современные средства связи, возможности, которые предоставляет Интернет, делают информацию в большей степени доступной всем заинтересованным субъектам; при этом сглаживается асимметричность информации, неопределенность. Рынок в большей степени приближается к модели совершенной конкуренции.

Монополии, действующие в новых условиях, также отличаются от монополий, которые мы привыкли анализировать. В традиционной экономике принято считать, что деятельность монополий приводит к завышению цен и занижению количества производимой продукции. В новой экономике появляются такие монополии, которые увеличивают объемы производства и снижают цены (ситуация с тарифами на услуги мобильной связи, например). Это становится возможным благодаря существенному эффекту экономии на масштабе. Монополии, возникшие в новой экономике, своим поведением на рынке напоминают естественные, однако в отличие от последних обладают монопольной властью до тех пор, пока не будет найдено новое техническое решение (или существующее техническое решение не начнет активно распространяться в отрасли; пример: ситуация нарушения монополизма на рынке мобильной телефонной связи).

Интересно, что эффект экономии на масштабе в новой экономике возникает не только для производителей, но и для потребителей. Принято считать, что нарастание количества пользователей уменьшает полезность, получаемую каждым, поскольку все тот же объем блага приходится на большее количество потребителей. В случае же с продукцией новой экономики мы сталкиваемся с таким явлением, как *сетевые внешние эффекты*. Последние представляют собой увеличение пользы для каждого участника при расширении круга потребителей того же товара. Например, каждому отдельному человеку удобнее и выгоднее, если оболочкой *Microsoft* будет пользоваться все большее число людей или если услуга одной системы мобильной связи будет доступна для всех ваших знакомых. Такая ситуация делает процесс пользования благом гораздо привлекательнее.

Можно сказать, что в целом в условиях новой экономики *происходит смещение акцентов внимания с материально-вещественных и энергетических ресурсов на ресурсы интеллектуального и информационного характера*. Информация начинает играть такую существенную роль, что появляется тенденция выделять ее в качестве пятого фактора производства наряду с известными четырьмя факторами производства. Производственная функция начинает включать в себя этот фактор производства, что отражается в моделях экономического роста и тех выводах, к которым они приводят.

Новые технологии не только меняют экономические параметры, но также влияют на политические, социальные и правовые аспекты жизни общества. Три субъекта макроэкономики (домашние хозяйства, бизнес и государство) все более интенсивно используют в своем взаимодействии возможности новых технологий.

Обратимся теперь к вопросу об итоговой оценке экономического роста.

Экономический рост ведет к росту материальных благ, расширяет перспективы инвестиционного и потребительского характера, дает возможность преодолеть ресурсные ограничения, а следовательно, раздвигает рамки национального производства за пределы кривой производственных возможностей. Все перечисленные факты свидетельствуют в пользу экономического роста. В определенном смысле показатель экономического роста, т.е. темп роста реального объема производства, рассматривается как показатель экономического благосостояния страны.

Тем не менее экономический рост имеет и свои отрицательные стороны, которые тоже следует учитывать при проведении государственной макроэкономической политики.

Первый аргумент, направленный против экономического роста, заключается в том, что он ведет к истощению природных ресурсов. Погоня за высокими темпами роста зачастую оборачивается жесткой эксплуатацией природных ресурсов и их оскудением. Конечно, это связано главным образом с экстенсивным типом экономического роста, но и интенсивный экономический рост базируется на растущем ресурсном потреблении.

Второй аргумент, ставящий под сомнение положительный эффект экономического роста, заключается в том, что реальный объем производства, измеряемый различными макроэкономическими показателями (ВВП, ЧВП, ЦДХ), не может быть мерилом общественного благосостояния. Дело в том, что все эти макроэкономические показатели никак не отражают воздействия производства на окружающую среду. Если рост реального объема производства сопровождается загрязнением окружающей среды, то это загрязнение следует рассматривать как издержки экономического роста, которые в какой-то степени нивелируют экономическое благосостояние. Чтобы дать более точную оценку росту или снижению общественного благосостояния, американские ученые Дж. Тобин и В.Д. Нордхаус предложили в 1972 г. использовать *показатель чистого общественного благосостояния* (ЧЭБ). Его измерение осуществляется следующим образом:

$$\text{ЧЭБ} = \frac{\text{Реальный объем производства}}{\text{Денежная оценка факторов}} - \frac{\text{Денежная оценка положительных факторов}}{\text{Денежная оценка отрицательных факторов}}$$

Такой подход нацелен на то, чтобы воспринимать экономический рост как процесс, имеющий и позитивные, и отрицательные стороны. Но на практике пользоваться таким показателем затруднительно, потому что невозможно точно оценить все плюсы и минусы.

В целом необходимо признать, что, несмотря на все издержки, которые сопутствуют экономическому росту, на его достижение направлена экономическая политика всех развитых стран на рубеже XX—XXI вв. Однако в современных условиях механизм государственного, общественного контроля за балансом двух противоположных качеств экономического роста должен быть усилен. Рациональным следует считать активизацию таких мероприятий, как ужесточение налогового обложения фирм, осуществляющих эффекты загрязнения, закрытие предприятий, допустивших предельные нормы загрязнения. Необходимо разработка новых правовых норм, в частности, экологического права, а также формирование экологической культуры всего населения.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Как измерить экономический рост?
2. Перечислите факторы экономического роста.
3. Можно ли, зная количество затрат факторов производства и объем производимой продукции, определить тип экономического роста?
4. В чем различия между кейнсианскими и неоклассическими моделями экономического роста?
5. Что такое устойчивый уровень капиталовооруженности в модели Р. Солоу? Какое влияние на него оказывает технический прогресс?
6. Что такое «новая экономика»?
7. В чем специфика информационного блага?
8. В чем заключаются «сетевые внешние эффекты»?

Схема-резюме

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ									
Содержание категории	Долгосрочная тенденция в развитии народного хозяйства, при которой увеличивается реальный объем производства, соответствующий уровню полной занятости								
Типы	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Экстенсивный</td> <td style="width: 50%;">Количественные параметры роста</td> </tr> <tr> <td>Интенсивный</td> <td>Качественные параметры роста</td> </tr> <tr> <td>Рост, основанный на использовании фактора производительности труда</td> <td>Численность населения Уровень образования Квалификация рабочей силы</td> </tr> <tr> <td>Рост, основанный на использовании фактора производительности капитала</td> <td>Уровень технической вооруженности Производственные приоритеты Сроки амортизации</td> </tr> </table>	Экстенсивный	Количественные параметры роста	Интенсивный	Качественные параметры роста	Рост, основанный на использовании фактора производительности труда	Численность населения Уровень образования Квалификация рабочей силы	Рост, основанный на использовании фактора производительности капитала	Уровень технической вооруженности Производственные приоритеты Сроки амортизации
Экстенсивный	Количественные параметры роста								
Интенсивный	Качественные параметры роста								
Рост, основанный на использовании фактора производительности труда	Численность населения Уровень образования Квалификация рабочей силы								
Рост, основанный на использовании фактора производительности капитала	Уровень технической вооруженности Производственные приоритеты Сроки амортизации								
Факторы	Прямые (непосредственное влияние на темпы ВВП); косвенные (опосредованное влияние через создание благоприятной экономической обстановки с помощью инструментов государственной экономической политики)								
Показатели	Производительность труда ($Y : L$) Производительность капитала, или капиталотдача ($Y : K$) Капиталовооруженность ($K : L$) Капиталоемкость ($K : Y$)								

Окончание

Модели	<i>Кейнсианские</i>	Модель Домара Модель Харрода
	<i>Неоклассические</i>	Функция Кобба – Дугласа Модель Солоу
Новая экономика	Высокотехнологичные отрасли: новые технологии, информационные и телекоммуникационные технологии (ИТТ); макроэкономическая среда, которая качественно отличается от «старой экономики»	

Тема 16

НАРУШЕНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ. КОНЬЮНКТУРНЫЕ ЦИКЛЫ

16.1. Сбои в макроэкономическом равновесии

16.2. Конъюнктурные циклы

16.3. Теории конъюнктурного развития

16.4. Последствия экономической цикличности и задачи стабилизационной политики

В современном мире на экономические циклы смотрят примерно так же, как древние египтяне — на разливы Нила. Это явление повторяется через некоторые промежутки времени, имеет важнейшее значение для всех, а его действительные причины скрыты от всех.

Дж.К. Кларк

16.1. СБОИ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ РАВНОВЕСИИ

Модели равновесия, рассмотренные в предыдущей теме, отражают оптимальное положение экономики. Реальная же практика показывает: более типичным является ее неравновесное состояние. Совокупность обстоятельств придает развитию хозяйства неровный, своего рода «маятниковый» тип движения¹.

Возникновение перекосов приводит к тому, что рыночная экономика вводит в действие механизм самокоррекции. Парадокс развития состоит, однако, в том, что заложенное в природе рынка стремление к экспансии постоянно приводит к новым сбоям в достигнутых ранее равновесных состояниях².

Нарушение равновесия проявляется в определенных формах. Давать им характеристику целесообразно, рассматривая уже известные нам варианты равновесного состояния. Прежде всего следует обратиться к неоклассической модели $AD-AS$, предполагающей баланс совокупного спроса и совокупного предложения. **Нарушение этого баланса**

¹ Впервые сравнение экономики с маятником предложил американский экономист Р. Фриш в своей работе «Проблемы распространения и проблемы импульса» (1933).

² Уместно в данном случае использовать методический прием институциональной школы, активно использующей параметр так называемых сбоев. Для сравнения отметим понятия «сбой рынка», «сбой государства».

происходит в реальной жизни во многом из-за конъюнктурного, т.е. циклического, движения экономики (прежде всего на стадии спада или на стадии подъема). Это обстоятельство приводит к выводу о том, что конъюнктурный (циклический) характер развития экономики есть основа нарушения ее равновесного состояния.

Другие варианты нарушения баланса в экономике побуждают обратиться к той модели равновесия, которая отражает задачи «магического многоугольника целей», предполагающего выполнение ряда ведущих ориентиров развития страны. Как известно, данная совокупность макроэкономических задач включает в себя, в частности, **две целевые установки, одновременная реализация которых проблематична. Речь идет о преодолении инфляции и безработицы.** Мировой опыт показывает: если проблему конъюнктурных перепадов современное общество научилось решать достаточно успешно, последующие две задачи остались «крепким орешком» практически для всех развитых стран.

Одна из важнейших причин сложностей в одномоментном преодолении инфляции и безработицы состоит в том, что обе цели находятся в состоянии «конфронтации» и требуют применения противоречащих друг другу инструментов экономической политики (подробнее об этом — в теме о роли государства).

Завершая общий подход к вопросу о формах проявления неравновесия, отметим, что можно обозначить и более широкие подходы к характеристике данных проблем, что побуждает нас выйти за пределы чисто экономических аспектов (схема 16.1).

Схема 16.1

НЕРАВНОВЕСНЫЕ ВАРИАНТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА: альтернативные подходы		
Формы, рассматриваемые в русле экономики	Экономическое неравновесие	<ul style="list-style-type: none"> ■ Сбои в конъюнктурном развитии (нестабильность деловой активности, цикличность, кризисность) ■ Инфляция ■ Безработица
Формы, рассматриваемые в русле новой политической экономии и общесоциологического подхода	Социально-экономическое неравновесие	■ Социальные контрасты в рамках национальной экономики и мировой системы
	Экологическое неравновесие	■ Нарушение оптимума между мощью производственного комплекса и экологическим потенциалом
	Институциональное неравновесие	■ Постоянное нарушение оптимума между институтом рынка и институтом государства, между институтами власти и демократии

Окончание

	Политическое неравновесие	<ul style="list-style-type: none"> ■ Нарушение баланса во взаимоотношениях политических блоков в стране ■ Нарушение баланса во взаимоотношениях между группами стран в мире. Противостояние цивилизаций
--	--------------------------------------	---

16.2. КОНЪЮНКТУРНЫЕ ЦИКЛЫ

Созданные в экономической теории модели равновесия основаны на предположении о непрерывном и равномерном экономическом развитии. Фактическая же динамика экономики всегда имеет импульсную, дискретную форму. Периоды повышения инвестиционной активности, увеличения совокупного спроса чередуются с этапами угасания названных процессов. Отмеченная динамика отражает, по сути, переменчивость, нестабильность деловой активности хозяйственных субъектов.

Характер **волнообразного движения экономики** получил в науке название конъюнктурного (или циклического) развития.

Термином **«конъюнктура»** принято обозначать экономическую активность народного хозяйства, имеющую характер постоянных колебаний¹.

Степень колебаний экономики принято измерять определенным **индикатором**. Его роль может выполнять показатель степени использования (загрузки) имеющихся в народном хозяйстве производственных факторов, а также объем производства (или размер создаваемых ВВП, НД). Тот факт, что показатель не может выразить все аспекты колебаний экономики, побуждает экономистов искать синтезирующий «датчик». Примером такого измерителя является разработанный еще в 1919 г. в Гарвардском университете так называемый гарвардский барометр — многоаспектный индикатор конъюнктуры, с помощью которого предполагалось прогнозировать кризисные ситуации.

Колебания деловой активности имеют, как правило, закономерно повторяющийся характер. Это побудило экономистов разработать со-

¹ См.: Vahlen Grosses Wirtschaftslexikon. Bd. 2. Muenchen, 1994. S. 1161; Humboldt-Wirtschaftslexikon. Muenchen, 1992, S. 219. Традиционное восприятие данного термина в нашей стране имеет отличие, проявляющееся в том, что аспект цикличности в указанной категории не учитывается: «Конъюнктура — совокупность признаков, характеризующих текущее состояние экономики в определенный период» (Современный словарь иностранных слов. М., 1992. С. 309).

вокупность теорий о конъюнктурных (экономических, или деловых) циклах¹.

Циклом называется временной период развития экономики, находящийся между двумя следующими друг за другом верхними точками перелома (пиками) (рис. 16.1).

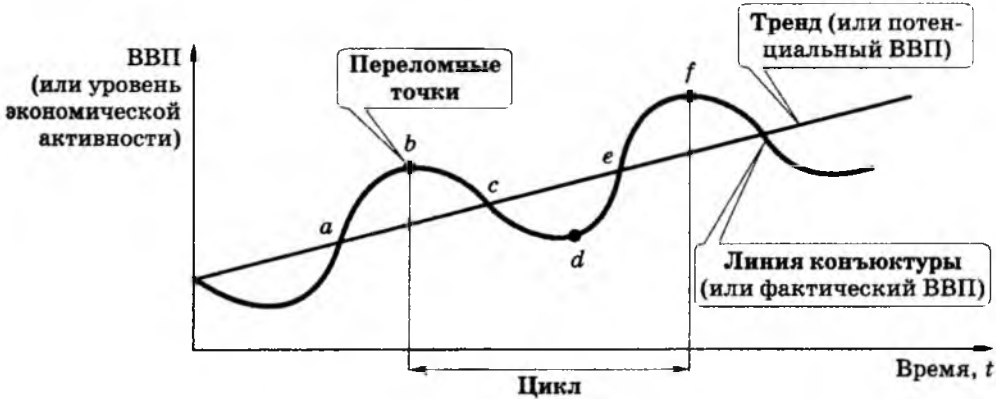


Рис. 16.1. Модель экономического цикла

Не все колебания деловой активности называются конъюнктурными циклами. Например, колебания активности в строительстве (обусловленные сменой времен года) не принято относить к категории циклов.

Экономический цикл имеет определенные характеристики (схема 16.2).

Схема 16.2

ПАРАМЕТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА	
Временная продолжительность всего цикла	Данный параметр имеет дифференцированный характер: от 3 до 60 лет
Временная продолжительность фазы подъема и фазы спада	Данные периоды могут не совпадать по длительности

¹ В экономической литературе континентальной Европы (например, французской, немецкой) принято использовать термин «конъюнктурные циклы», в то время как в литературе англоязычных стран — «деловые циклы» (business cycle). См., напр., публикации: Vosgerau H.-J. Konjunkturtheorie, in: HdWW, Bd. 4. Stuttgart, 1978; Barr P. Конъюнктурные колебания экономической активности // Barr P. Политическая экономия. Т. 2. М.: МО, 1995. С. 478—495; Lucas R.E. Studies in Business Cycle Theory. Oxford, 1981.

Окончание

	Амплитуда колебаний	Амплитуда прослеживается в отдаленности друг от друга противоположных переломных точек кривой конъюнктурных колебаний, а также в отдаленности данной кривой от тренда
	Симметрия отклонений относительно тренда	Колебания могут иметь на определенных этапах симметричный или асимметричный характер

В рамках одного цикла принято выделять **несколько фаз** (см. рис. 16.1). Согласно наиболее простой модели, отмечают две фазы: фазу спада (*bd*) и фазу подъема (*df*). Более детальный подход выявляет четыре фазы. В классической трактовке их принято определять следующим образом:

- 1) фаза кризиса (*bc*);
- 2) фаза депрессии (*cd*);
- 3) фаза оживления (*de*);
- 4) фаза подъема (*ef*).

Следует отметить, что современные ученые-экономисты используют несколько иной вариант обозначения фаз цикла, для которого характерна **пестрая терминология**. Это, в частности, показывает, что экономисты разных стран не смогли выработать единый лексический стандарт. Характерна, однако, некая общая позиция: цикл принято рассматривать начиная не с фазы кризиса, а наоборот, с фазы подъема (или экспансии)¹.

Для каждой фазы характерно **специфическое состояние** экономики (схема 16.3).

В теории принято отражать циклы, имеющие постоянную длительность, и те, которые не имеют временной константы (случайные, **хаотичные циклы**).

Практическое наблюдение за конъюнктурой показало, что **колебания могут быть различной продолжительности**. Общепризнана в экономической теории та классификация циклов, которую предложил в конце 1930-х гг. австрийский экономист Й. Шумпетер (схема 16.4).

¹ Тот пессимизм, который часто отличал стиль экономических работ (особенно критически настроенных авторов, например, марксистской школы) более 150 лет назад (на этапе первоначального накопления капитала и недостаточно отработанной системы коррекции рынка), постепенно сменился на более уравновешенную позицию.

ФАЗЫ ЦИКЛА:

периоды, отличающиеся по состоянию конъюнктуры

1. Кризис

- Сокращение спроса на факторы производства и потребительские товары
- Увеличение массы нереализованной продукции
- Снижение цен
- Снижение прибылей предприятий, доходов домашних хозяйств и государства
- Рост ссудного процента (удорожание денег), сокращение объемов кредитования
- Падение курсов акций и других ценных бумаг, паника на фондовых биржах
- Массовые банкротства предприятий и рост безработицы

2. Депрессия

- Уменьшение темпов спада инвестиционного и потребительского спроса
- Сохранение массовой безработицы при низком уровне цен
- В экономике постепенно начинается процесс обновления капитала, внедряются более современные технологии. Формируются предпосылки для будущего экономического роста

3. Оживление

- Повышение степени использования производственных факторов, рост спроса на эти факторы
- Быстрое сокращение безработицы
- Снижение ссудного процента (деньги дешевеют)

4. Подъем

- Высокая динамика совокупного спроса
- Полное использование производственных факторов, практическое отсутствие безработицы
- Увеличение прибылей и доходов государства
- Заметное повышение оплаты труда (наивысшая активность профсоюзов) и в итоге рост совокупного спроса
- Быстрый рост цен
- Снижение ссудного процента
- Максимальное увеличение ВВП, ИД

ТИПЫ ЦИКЛОВ (ВОЛН) В ЭКОНОМИКЕ		
Вид	Названия циклов	Исходная основа классификации
Краткосрочные (3–5 лет)	Циклы, или волны Китчина (Josef Kitchin)	Длительность складирования материалов
Среднесрочные (7–11 лет)	Циклы, или волны Жугляра (Clement Juglar)	Цикличность инвестиций в основной капитал. Цикличность инноваций
Длительные (45–60 лет)	Длинные циклы, или длинные волны Кондратьева (российский экономист XX в. Николай Дмитриевич Кондратьев)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Изменения в фундаментальной технологии производства. Периодичность формирования крупных научно-технических открытий ■ Периодичность в обновлении инфраструктуры и длительно функционирующих средств производства

Циклы (или волны) Жугляра принято считать классическим конъюнктурным циклом. В его основе лежит, по мнению Шумпетера, цикличность инноваций. Технический прогресс проявляется не в форме постоянного движения к развитию (как это допускается в теории роста), а в виде своего рода импульсных толчков.

В основе циклов Кондратьева лежит близкий параметр. Но речь в данном случае идет об инновациях революционного характера. Эпохальные технические достижения обеспечили полувековые стимулирующие толчки для всей экономики. Первый цикл Кондратьева (1790–1851) был обусловлен изобретением двигателя внутреннего сгорания, второй (1844–1896) – освоением железных дорог, возрастающая волна третьего (1896–1920) – масштабным освоением электричества. Современный цикл базируется на использовании микроэлектроники и геной технологии.

Циклы функционируют одновременно, накладываясь друг на друга. В своей книге «Циклы деловой активности. Теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса» (1939) Й. Шумпетер предложил *концепцию* так называемой *трехциклической схемы экономической динамики*, в рамках которой были объединены циклы Н.Д. Кондратьева, К. Жугляра и Дж. Китчина. Итоговая линия развития, отмечал Й. Шумпетер, отражает всю совокупность циклических закономерностей (рис. 16.2). Широкое распространение инноваций вызывает рост производства, а следующий за ним спад (депрессия)

выступает в качестве своеобразной адаптации хозяйственной жизни к изменившимся условиям, порожденным экономическим бумом.

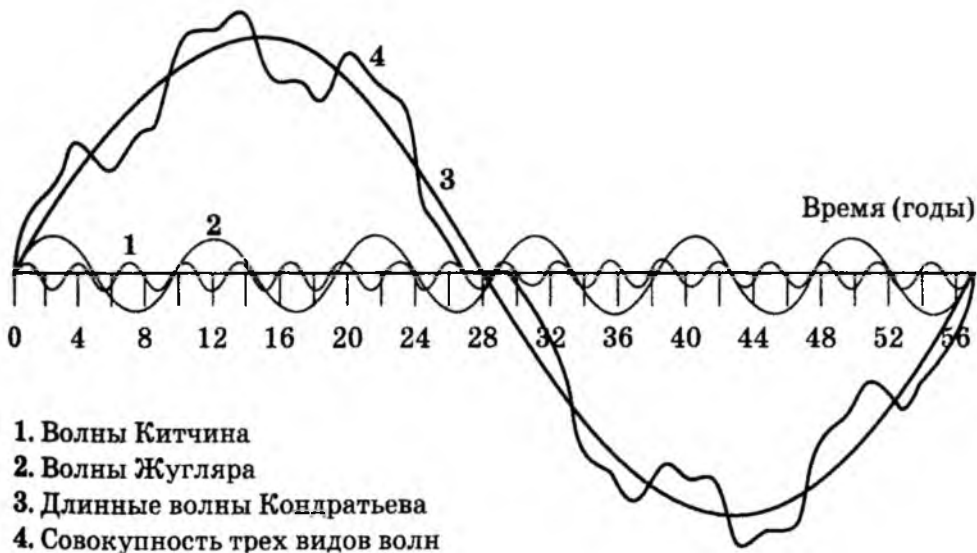


Рис. 16.2. Взаимодействие трех конъюнктурных циклов

Рассмотрев проблемы цикла, обратимся теперь к более широкой трактовке причин конъюнктурного развития экономики.

16.3. ТЕОРИИ КОНЪЮНКТУРНОГО РАЗВИТИЯ

Основы теории конъюнктурных (циклических) колебаний зародились в период завершения промышленной революции. Изначальная форма данной теории – концепция кризисов. Наиболее заметным стимулом для развития данных исследований явился мировой экономический кризис начала XX в. Систематизированный сбор, обобщение эмпирически-статистического материала позволили постепенно придать многим концепциям форму теоретических моделей.

Сложность проблемы циклического развития обусловила появление большого количества разных концепций. К единой точке зрения экономисты не могут прийти в течение длительного периода времени. Это побудило ряд авторов к попытке рациональной систематизации всей совокупности выдвинутых в XIX и XX вв. концепций. Практика показала, что различаются между собой даже систематизации – столь многоаспектным оказался анализ конъюнктурных волн (схемы 16.5 и 16.6).

КЛАССИФИКАЦИЯ ТЕОРИЙ О КОНЬЮНКТУРНОМ (ЦИКЛИЧЕСКОМ) РАЗВИТИИ*

1. В основе цикличности — внешние (экзогенные) помехи

Первые теории циклов ставили перед собою задачу дать объяснение циклическому развитию на основе не экономических факторов, а внешних экзогенных помех. В расчет брались такие явления, как циклично изменяющаяся урожайность в сельском хозяйстве, отражающая нестабильную активность солнца (В.С. Джевонс), повторяющиеся природные катастрофы, вызванные определенным расположением в космическом пространстве Солнца, Луны и Земли (Х.Л. Мур)

2. В основе цикличности — случайные процессы

На втором этапе эволюции появились теории, объясняющие возможность циклических колебаний на основе случайных процессов (Е. Слуцкий). Это дало основу для разработки современных стохастических теорий конъюнктуры, построенных на основе использования фактора различных *шоков*, предугадать появление которых невозможно (Р. Фриш, Р. Лукас). Разрабатывались также концепции, в основе которых фактор политических *беспорядков* (Дж. Акерман) или фактор *политического* избирательного цикла (Б. Фрей, В. Нордхауз)

3. В основе цикличности — экономические явления

В основе теорий, объясняющих циклические колебания экономическими условиями, лежит учет различных обстоятельств:

- Инвестиционное поведение: аспект чрезмерных инвестиций (Й. Шумпетер, К. Вискель)
- Масштабы кредитования экономики, количество денег в обращении: монетаристская теория цикличности (М. Фридмен, Р.Г. Хотри)
- Нестабильность поведения субъектов в связи с ожиданиями и планированием последующих действий: психологическая теория цикличности (В.А. Йорн, Дж.М. Кейнс)
- Асимметричное распределение информации между субъектами экономики (Р. Лукас)
- Монетарные шоки (вызванные изменениями налогов, технологий, количества денег в обращении, масштабов выпускаемой продукции)
- Влияние мультипликатора-акселератора: кейнсианский анализ (Дж.Р. Хикс, П.А. Самуэльсон)
- Стратегия поведения профсоюзов, союзов предпринимателей, государства

* Vahlen Grosses Wirtschaftslexikon. Bd. 2. Muenchen, 1994. S. 1166–1167.

КЛАССИФИКАЦИЯ ТЕОРИЙ О КОНЬЮНКТУРНОМ (ЦИКЛИЧЕСКОМ) РАЗВИТИИ (классификация Р. Барра)*

1. В основе цикличности — монетарные аспекты экономики

Субъекты экономики обладают полной свободой в расходовании своих денежных доходов (тратить или сберегать, что именно купить?). Данная свобода в использовании денежных ресурсов и оборачивается нестабильностью экономической активности в стране. Кроме того, на денежный оборот активно влияют банки, периодически стимулируя или сдерживая потребление и инвестирование

2. В основе цикличности — факторы реальной экономики

Процесс инвестирования имеет свою специфику, которая способствует атмосфере неустойчивости в экономике. Инвестиции осуществляются массированно, поскольку обусловлены нововведениями и не могут делиться на несколько элементов (равномерно распределяясь в течение длительного цикла времени)

3. В основе цикличности — психологические факторы

Решения о потреблении, производстве, инвестировании принимаются в зависимости от прогнозов (по поводу издержек и будущих цен). Прогнозы могут быть удачными и негативными. В итоге существует эффект неопределенности будущего. Он создает **волны оптимизма** и **пессимизма**, стимулирующие фазы роста или фазы спада. В период роста экономики конкурирующие фирмы недооценивают планы своих конкурентов, а при спаде переоценивают уровень их активности. В итоге ошибки периода роста (вызванные избытком оптимизма) ведут к ошибкам, порождаемым преувеличенным пессимизмом в период сокращения активности

* Барр Р. Политическая экономия. Т. 2. М.: МО, 1995. С. 479—480.

Завершая обзор, отметим, что предложенные варианты классификаций, естественно, не исчерпывают все возможные подходы¹. В попытке выделить во всей массе рассматриваемых концепций наиболее важное звено приведем мысль, которую выразил в своей книге П. Самуэльсон: большинство современных экономистов в процессе объяснения больших циклов придают **решающее значение колебаниям инвестиций или производства капитальных благ**².

¹ См., напр.: Самуэльсон П. Экономика. Т. 1. М.: Алгон, 1992. С. 244.

² Там же. С. 246.

16.4. ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦИКЛИЧНОСТИ И ЗАДАЧИ СТАБИЛИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Социально-экономические последствия конъюнктурной цикличности неоднозначны. В экономических оценках преобладают негативные итоги, к числу которых относятся:

- недогрузка производственных факторов в течение сравнительно длительного времени (простой оборудования, формирование безработицы);
- возникновение кризисной ситуации, разорение фирм, стрессовое состояние общества;
- усиление состояния неопределенности у всех субъектов экономики.

Именно преобладание негативных аспектов в циклическом развитии и побуждает государство проводить **конъюнктурную (антициклическую, стабилизационную) политику**. Причина ее необходимости связана с тем, что механизм самокоррекции экономики не всегда может справиться с данными проблемами.

Задачи конъюнктурной политики:

- 1) сглаживание амплитуды циклических колебаний;
- 2) обеспечение более полного использования производственных факторов страны.

С точки зрения своего экономического содержания конъюнктурная (стабилизационная) политика представляет собой «набор контрдействий по отношению к уровню деловой активности: сдерживающих во время подъемов и стимулирующих во время спадов»¹.

Государство опирается на определенную систему показателей, чтобы иметь возможность прогнозировать кризисные спады (схема 16.7).

Схема 16.7

ИНДЕКСЫ, ПРЕДСКАЗЫВАЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПАД		
Опережающие показатели	Отражают положение дел до наступления нижней переломной точки конъюнктуры	<ul style="list-style-type: none"> ■ Рост объемов товарно-материальных запасов ■ Снижение цен на акции ■ Снижение уровня загрузки производственных мощностей

¹ Курс экономической теории / под ред. М.П. Чепурина, Е.А. Киселевой. Киров: АСА, 2002. С. 435.

Окончание

	Запаздывающие показатели	Отражают положение дел после наступления нижней переломной точки конъюнктуры	Уровень безработицы (ее масштабы достигают максимума несколько позже переломной точки на графике конъюнктуры)
--	---------------------------------	--	---

Используемые инструменты для достижения поставленных задач — финансовая и монетарная (денежно-кредитная) политика. Наиболее активно государство практикует второй рычаг: в точках верхнего и нижнего перелома в дело вступают инструменты центрального банка. Они пускаются в ход для активизации (или, наоборот, успокоения) экономической деятельности. Осуществляется это через воздействие, как правило, на совокупный спрос (более подробно см. об этом в теме, посвященной монетарной политике).

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Неравновесие	Двухфазовая модель цикла
Конъюнктура	Четырехфазовая модель цикла
Экономический (конъюнктурный) цикл	Модель трехциклической схемы экономической динамики Й. Шумпетера
Тренд	Конъюнктурная, антициклическая политика
Фазы цикла	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Почему в теме, посвященной неравновесному развитию экономики, принято анализировать прежде всего три проблемы: конъюнктурное (циклическое) развитие, инфляцию и безработицу?
2. В чем состоит более широкий подход к вопросу о нарушении равновесия в социально-экономическом развитии общества?
3. Почему решающим фактором длинных циклов являются колебания инвестиций?
4. Чем можно объяснить столь разное обозначение фаз цикла в разных странах?
5. Являются ли сезонные колебания в экономической деятельности конъюнктурными циклами?
6. Каковы основные типы циклов? Что лежит в основе их характеристики?
7. С какой целью Й. Шумпетер построил модель «трехциклической схемы» экономической динамики?
8. Какова причина наличия столь значительного числа теорий, объясняющих циклическую природу развития?

9. Перечислите основные критерии, на основе которых различные авторы систематизируют теории, посвященные циклическому развитию.
10. Какая теория вам показалась убедительной? Поясните свой ответ.
11. В чем состояла общая закономерность в развитии теорий о цикличности экономики?
12. Почему действие мультипликатора-акселератора может обуславливать цикличность развития?
13. В чем заключаются основы монетарных концепций о причинах цикличности?
14. Каковы психологические причины цикличности экономики?
15. Обозначьте основные параметры экономики, которые характерны для четырех фаз классического цикла.
16. Каковы социально-экономические последствия цикличности развития экономики?

Схема-резюме

ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ И КОНЬЮНКТУРНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	
Экономическое содержание понятия «цикличность развития»	Теоретические модели равновесия (в частности, модель AD—AS) основаны на предположении о непрерывном и равномерном экономическом развитии. Фактическая же экономика всегда имеет импульсную, дискретную форму развития . Экономике присущ «маятниковый» тип движения
Теория конъюнктурного развития	В экономической теории отсутствует единый взгляд на причины цикличности. Согласно различным школам и концепциям, цикличность обусловлена разными факторами : <ul style="list-style-type: none"> ■ внешними (экзогенными) помехами для макроэкономики (природные катастрофы, 11-летняя цикличность в степени активности Солнца); ■ случайными процессами (различного рода шоки, политические беспорядки); ■ экономическими обстоятельствами (чрезмерные инвестиции, количество денег в обращении, асимметричное распределение информации, особенности стратегии поведения различных субъектов экономики — профсоюзов, союзов предпринимателей, государства); ■ монетарными аспектами экономики; ■ психологическими явлениями

Окончание

Последствия конъюнктурных колебаний	<p>К негативным последствиям конъюнктурных колебаний можно отнести:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ недогрузку производственных факторов в течение сравнительно длительного времени (простой оборудования, формирование безработицы); ■ возникновение кризисной ситуации, разорение фирм, стрессовое состояние общества; ■ состояние неопределенности у большинства субъектов экономики 	
Задачи стабилизационной политики государства	<ul style="list-style-type: none"> ■ Сглаживание амплитуды циклических колебаний ■ Обеспечение более полного использования производственных факторов страны 	
Инструменты конъюнктурной политики	<ul style="list-style-type: none"> ■ Финансовый ■ Монетарный 	<p>Каждый механизм влияния имеет свой потенциал и свои границы воздействия</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Более активное влияние на этапе подъема имеет монетарный механизм ■ Более активное воздействие на этапе спада проявляет финансовая политика 	

Тема 17

НАРУШЕНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ. ИНФЛЯЦИЯ

17.1. Инфляция: экономическое содержание, формы проявления

17.2. Причины инфляционных процессов

17.3. Социально-экономические последствия инфляции

Инфляционная тенденция — это способ, которым современный капиталистический механизм реагирует на свои собственные затруднения и стрессы, точно так же, как депрессии были его реакцией в прошлом веке.

Р. Хейлбронер и Л. Туроу (1987)

17.1. ИНФЛЯЦИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ

Нестабильность экономического развития проявляется не только в форме циклических колебаний и структурных кризисов. Периодические (а порой и длительные) нарушения устойчивости национальной валюты также принято называть формой проявления макроэкономического дисбаланса.

Инфляция выступает как одно из сложных, противоречивых и многоаспектных явлений в экономике. Трактовка данного понятия может быть разной, например, в более широком или, наоборот, в узком смысле слова. Многое зависит от исходной позиции (схема 17.1).

Схема 17.1

ИНФЛЯЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОНЯТИЕ	
Широкая характеристика данного явления	Инфляция — форма проявления дисбаланса в макроэкономических процессах, нарушения равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением
Более конкретная характеристика явления	<ul style="list-style-type: none">■ Инфляция — процесс обесценения денег. Снижение их покупательной способности■ Тенденция к повышению среднего уровня цен

Инфляция представляет собой экономическое состояние и процесс. Вполне понятно, что экономическая теория оперирует определенным

показателем, с помощью которого можно данный процесс оценивать, измерять. Таким показателем выступает **индекс цен**, который представляет собой соотношение цен во времени.

Существуют разные методики расчета данного показателя. Наиболее часто используется следующий подход: цены базисного года принимают за 100%, а цены последующих лет пересчитываются по отношению к базисному году.

Принято рассчитывать несколько видов индексов, например:

- индекс цен в потребительском секторе экономики;
- индекс цен во всей экономике.

Рассчитывается данный показатель по следующей формуле:

$$\pi = \frac{J_1 - J_0}{J_0} 100\%,$$

где π — темп инфляции в процентах за год;
 J_1 — индекс потребительских цен текущего года;
 J_0 — индекс потребительских цен прошлого года.

Расчет индекса — достаточно сложная задача. Необходимо составить систему классификации всех товаров и умело проводить их группировки по определенным признакам. Например, в России принято определять индексы потребительских цен по ряду товаров, включающих, как правило, 70 видов наименований (отражающих содержание потребительской корзины).

Уровень инфляции — динамичное явление. Будучи зависимым от многих обстоятельств, данный показатель демонстрирует заметные колебания. При этом прослеживается закономерность: наиболее разительный контраст между верхним и нижним уровнями цен (в международном сопоставлении) прослеживается в группе развивающихся стран. Несколько слабее он проявляется в трансформируемых государствах. Для развитых западных стран характерны однопорядковые показатели. В качестве иллюстрации приведем несколько данных, свидетельствующих об «экстремумах» в разбросе цен (табл. 17.1).

Таблица 17.1

ИНФЛЯЦИЯ В МИРЕ: амплитуда колебаний цен

Группа стран	Страна	Темп инфляции	Год
Страны развитые	Израиль	373,8	1984
	Англия	18,0	1980
	США	13,5	1980
	Южная Корея	9,3	1991
	Япония	-1,4	2009

Окончание

Группа стран	Страна	Темп инфляции	Год
Страны с трансформируемой экономикой	Украина	4 734,9	1993
	Россия	2 508,8	1992
	Белоруссия	2 221,0	1994
	Казахстан	1 877,4	1994
	Польша	555,4	1990
	Монголия	268,2	1993
	Китай	24,2	1994
Развивающиеся страны	Конго	23 773,1	1994
	Боливия	11 749,6	1985
	Перу	7 481,7	1990
	Аргентина	3 079,8	1989
	Бразилия	1 430,7	1989
	ЮАР	-2,9	1993
	Афганистан	-13,2	2009
	Руанда	-100,0	1994
	Мозамбик	-100,0	1986

Источник: составлено по: Worldbank 2010; Российский статистический ежегодник, 2010.

Значительные перепады цен пришлось пережить и экономике России. Высокая инфляция 1990-х гг. явилась одной из форм издержек реформирования. По высоте достигнутого уровня наша страна опередила Белоруссию и Казахстан, но уступила Украине. В течение последующего периода темпы роста цен стали постепенно снижаться (табл. 17.2).

Таблица 17.2

УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ: итоги периода трансформации

Год	Темп инфляции (ежегодный прирост цен на потребительские товары и услуги, %)	Год	Темп инфляции (ежегодный прирост цен на потребительские товары и услуги, %)
1991	160,4	2001	18,6
1992	2508,8	2002	15,1
1993	839,9	2003	12,0
1994	215,1	2004	11,7
1995	131,3	2005	10,9
1996	21,8	2006	9,0
1997	11,0	2007	11,9
1998	84,4	2008	13,3

Окончание

Год	Темп инфляции (ежегодный прирост цен на потребительские товары и услуги, %)	Год	Темп инфляции (ежегодный прирост цен на потребительские товары и услуги, %)
1999	36,5	2009	8,8
2000	20,2	2010	8,8

Источник: Цены в России. М.: Росстат, 2009; Социально-экономическое положение России 2007, IX. М.: Росстат, 2007. С. 156; Россия в цифрах. 2007. М.: Росстат, 2007. С. 427; URL : www.gks.ru/http://www.iet.ru/ru/kommentarii/potrebitelskie-ceny-v-rossii-v-2010-g-vyrosli-na-8-8.html

Будучи многоаспектным явлением, инфляция имеет множество форм (видов, типов) своего проявления. В основу классификации положено использование различных критериев (схема 17.2).

Схема 17.2

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ (ТИПОВ) ИНФЛЯЦИИ		
Критерий классификации	Вид	Характеристика
Свобода цен	<ul style="list-style-type: none"> ■ Открытая ■ Скрытая (подавленная) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Проявляется в рыночной экономике ■ Проявляется в централизованно управляемой экономике. Форма выражения — не динамика цен, а дефицит товаров
Темп роста цен	<ul style="list-style-type: none"> ■ Умеренная (или ползучая) ■ Галопирующая ■ Гиперинфляция 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Темп инфляции — до 20% в год ■ Темп — от 20 до 100% в год ■ Темп — свыше 100% в год
Предсказуемость возникновения	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ожидаемая ■ Неожидаемая 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Инфляция, возникновение которой предсказуемо ■ Инфляция, возникающая непредсказуемо
Степень сбалансированности межотраслевой динамики цен	<ul style="list-style-type: none"> ■ Сбалансированная ■ Несбалансированная 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Инфляция, при которой рост цен происходит с одинаковым темпом по основной массе отраслей ■ Инфляция, при которой наблюдаются значительные расхождения в отраслевой динамике цен

17.2. ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В основе инфляционных процессов лежат многообразные причины. Прежде всего разумно указать на те *предпосылки*, которые сложились в современной экономике и которые обуславливают данное явление:

- перестройка финансовой и кредитной систем в мире. Отмена существовавшего прежде золотомонетного стандарта, который до середины XX в. обеспечивал относительную стабильность денежного обращения и ценообразования. Золото было вытеснено из обращения;
- формирование олигополистической структуры, которая стала типичной для многих отраслей экономики. Взаимодействие крупных фирм сделало возможным процесс влияния на цены. Начала формироваться длительная тенденция к повышению уровня цен. Период свободной конкуренции, поддерживавший свободное ценообразование, отошел в прошлое.

Вопрос о конкретных **причинах инфляции** трактуется разными школами **дифференцированно**. Наиболее спорным моментом в выяснении причинно-следственных связей является определение того, сбой какого рынка выступают первоосновой денежной нестабильности: товарного или денежного?

Данное принципиальное расхождение обусловило появление двух ведущих направлений в теоретическом осмыслении причин инфляции: кейнсианского (немонетаристского) и неоклассического (монетаристского). Оба направления рассматривают лишь экономические факторы влияния. Социальные аспекты инфляции (политологические, социологические) данные школы не рассматривают.

Обратимся к **кейнсианской версии причин инфляции**.

Согласно данному подходу, инфляция возникает тогда, когда повышаются цены на товарных и факторных рынках. Повышение цен в свою очередь происходит по двум вариациям: **по линии спроса** или **по линии предложения**.

Рассмотрим сначала **инфляцию спроса**. Ее параметры отображены в схеме 17.3.

Схема 17.3

ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА		
<i>Причинно-следственные связи, отражающие возрастание спроса</i>		
1. Рост расходов, производимых субъектами экономики		
Домашние хозяйства	Требования профсоюзов по повышению заработной платы (прежде всего на фазе подъема) Повышение потребностей населения	
Государство	Динамика государственных бюджетных затрат: социальные и военные расходы	

Окончание

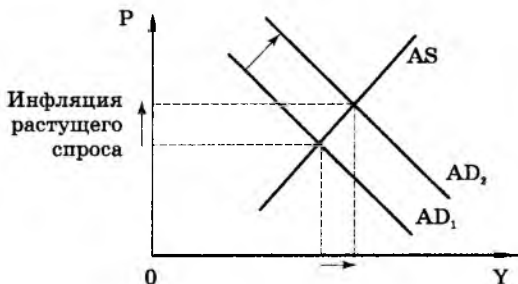
Фирмы

Динамика инвестиционных затрат фирм: в период подъема предприниматели склонны увеличивать инвестиционные расходы

2. Повышение совокупного спроса, опережающего динамику совокупного предложения

3. Рост цен

Графическая модель инфляции спроса



Второй вариант трактовки причин (*инфляция предложения*) отображен в схеме 17.4.

Схема 17.4

ИНФЛЯЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

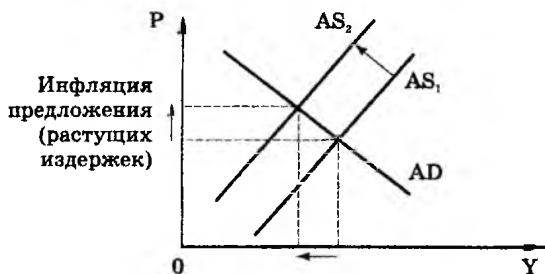
Причинно-следственные связи, отражающие возрастание издержек производства

<p>1. Проявление монопольных прав со стороны государства</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Взимание косвенных налогов (что способствует росту цен) ■ Воздействие на учетную ставку (в сторону ее повышения, что косвенно ведет к росту цен)
<p>2. Проявление монопольных возможностей со стороны фирм</p>	<p>Повышение цен (прежде всего на сырье и энергию) путем картельных соглашений, что удорожает продукцию других производителей</p>
<p>3. Проявление монопольных возможностей со стороны профсоюзов</p>	<p>Требования роста заработной платы (представляющей существенную часть издержек производства). В итоге предприниматели вынуждены повышать цены</p>
<p>4. Дополнительные факторы, повышающие издержки производства</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Возрастание удельного веса сектора услуг в народном хозяйстве ■ Увеличение прироста затрат по заработной плате на единицу продукции ■ Периодические замедления в динамике роста производительности труда

Окончание

Повышение издержек ограничивает экспансию фирмы (из-за относительного сокращения прибыли). Динамика совокупного предложения начинает отставать от динамики совокупного спроса. Итог – рост цен

Графическая модель инфляции предложения (инфляции издержек)



Согласно кейнсианской трактовке инфляции, монетарный сектор не играет активной роли в возникновении инфляции.

Более того, объем денежной массы и скорость оборота денег автоматически адаптируются к росту доходов. Процесс адаптации денежной массы выражается в том, что повышенный уровень цен приводится в равновесие с помощью более масштабного выпуска денег в обращение.

Обратимся теперь к **неоклассической** (точнее, к **монетарной**) **версии причин инфляции**. В основе данного подхода лежит классическая теория денег, а также ее современный вариант, разработанный американским экономистом М. Фридманом (схема 17.5).

Схема 17.5

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ (МОНЕТАРНАЯ) ВЕРСИЯ ПРИЧИН ИНФЛЯЦИИ	
Исходная причина	Ускоренная динамика предложения денег на денежном рынке (кейнсианские установки в расчет не принимаются, учитывается лишь импульсное воздействие денежного фактора)
Разворачивающийся процесс	Предложение денег превышает спрос на них. Возникает неравновесие на рынке денег
Итог	Автоматически начинается спонтанный рост цен. За счет этого восстанавливается инфляционное равновесие (уровень цен приходит в соответствие с количеством денег в обращении)

Обзор теоретических подходов к вопросу о причинах инфляции целесообразно завершить, рассмотрев те установки, которые выдвигаются различными направлениями *школы политической экономии* (схема 17.6).

Схема 17.6

ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЕРСИЯ ПРИЧИН ИНФЛЯЦИИ	
1. Позиция традиционной школы политэкономии	
Исходная причина	Дефицитное состояние государственного бюджета
Разворачивающийся процесс	Стремление правительства добиться (по согласованию с ЦБ) выпуска дополнительной денежной массы для покрытия дефицита бюджета
Итог	Наполнение каналов обращения дополнительной массой денег неизбежно обуславливает рост доходов и соответственно увеличение AD, что и приводит к инфляционному повышению цен
2. Позиция «новой политэкономии» (представленной школами институционализма и ордолиберализма)	
Исходная причина	Инфляция обусловлена политическими факторами (взаимосвязью экономических процессов с аспектами политической системы)
Разворачивающийся процесс	Современная рыночная демократия связана с постоянными процессами выборов, с выдвижением каждой партией, пришедшей к власти, своей программы решения двух основных проблем современной экономики: безработицы и инфляции. В связи с периодической сменой соотношения сил в парламенте целевые установки экономической политики чередуются практически в той же последовательности. Дискретно меняется направленность мер: на преодоление либо безработицы, либо инфляции
Итог	Возникают своего рода «периоды инфляционного безразличия», связанные, например, с тем, что деятельность социал-демократических правительств нацелена в первую очередь на решение вопросов занятости. Согласно же модели «магического многоугольника целей», решение данной задачи неизбежно ведет к негативным последствиям в области инфляции*. Ослабления действий правительства в определенные времена по отношению к инфляции трактуются как политические причины данного феномена

* Более подробно об этой зависимости см. в теме 19, посвященной экономической политике государства.

17.3. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ

Будучи сложным, многоаспектным явлением, инфляция обуславливает неоднозначность своих последствий. Тем не менее преобладают негативные социально-экономические итоги. Именно поэтому столь серьезны были усилия правительств в большинстве развитых стран на протяжении большей части XX в. по преодолению инфляционных тенденций. Приведем обобщенную характеристику издержек инфляции.

Отрицательные последствия высокой инфляции:

- сокращение реальных доходов населения;
- усиление социальной поляризации общества;
- усиление уровня риска для предпринимателей;
- снижение стимулов к денежным накоплениям;
- усиление спекулятивных форм торговли;
- возникновение эффекта инфляционной спирали заработной платы и цен;
- бегство от денег (при гиперинфляции). Скупка любых товаров;
- вытеснение торговли бартером (при галопирующей инфляцией);
- отвлечение капиталов от сферы производства и перемещение их в сферу обращения;
- затруднение возможности регулирующего влияния на экономику со стороны государства.

К позитивам невысокого уровня инфляции можно отнести фактор оживления конъюнктуры (рост цен побуждает предпринимателей к инвестированию ресурсов).

Завершая данный вопрос, отметим еще один аспект, который пока еще не стал предметом активного научного изучения. Речь идет о повторном возникновении *проблемы дефляции в некоторых странах мира* (например, в Японии, Вьетнаме). Впервые данный феномен стал заметным макроэкономическим явлением в конце XIX — начале XX в. В более поздний период он «сошел со сцены», уступив постепенно место своему антиподу — инфляции. Спустя столетие «забытая тенденция» стала фрагментарно возникать вновь (правда, в более узких масштабах).

Противоречивая сторона укрепления покупательной способности национальной валюты заключается в том, что данный процесс *может создать тормозной эффект* в динамике совокупного спроса в стране. Воспринимая снижение цен не как случайность, а как стабильное явление, население начинает замедлять расходование своих средств. Ставка делается на ожидание последующего периода в целях получения возможности оплачивать приобретаемые блага по более низким ценам.

Совокупный спрос начинает сокращаться, что негативно отражается на темпах экономического роста.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Инфляция и дефляция	Сбалансированная и несбалансированная инфляция
Индекс цен	Инфляция спроса и инфляция предложения
Открытая и скрытая инфляция	Кейнсианская и неоклассическая версии инфляции
Ожидаемая и неожиданная инфляция	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. По каким критериям классифицируются виды инфляции?
2. Каковы положения кейнсианской версии инфляции?
3. Дайте характеристику неоклассической концепции инфляции.
4. В чем особенности политэкономического подхода к объяснению причин инфляции?
5. Поясните механизм развертывания инфляции спроса.
6. Дайте характеристику инфляции издержек.
7. В чем проявляются социально-экономические последствия инфляции?
8. Каковы плюсы и минусы дефляции?

Тема 18

НАРУШЕНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ. БЕЗРАБОТИЦА

18.1. Безработица как экономическая проблема: содержание, формы проявления

18.2. Причины безработицы: позиции экономических школ

18.3. Инфляция и безработица: взаимодействие двух процессов

Мы до сих пор не знаем, как найти ту единственно совершенную модель политики доходов, которая избавит нас от необходимости выбирать между полной занятостью и стабильностью цен.

П. Самуэльсон

18.1. БЕЗРАБОТИЦА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА: СОДЕРЖАНИЕ, ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ

Формой дисбаланса экономики безработица стала уже в первой половине XX в. В известном смысле безработица — некая плата, которую вынуждено нести общество за получаемый экономический эффект. Растущая в мире конкуренция побуждает предпринимателей постоянно искать пути сокращения расходов на производственный фактор «труд».

Аналогично подходу к инфляции безработицу также можно характеризовать в широком и узком смысле (схема 18.1).

Схема 18.1

БЕЗРАБОТИЦА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ	
Широкая характеристика данного явления	Безработица — форма нарушения макроэкономического равновесия: (несовпадение совокупного спроса на труд и его совокупного предложения)
Более конкретная характеристика явления	Безработица — социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (т.е. экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг

К категории безработных можно отнести следующих лиц:

- уволенных работников;

- добровольно оставивших работу в поисках новой работы;
- пришедших на рынок труда после перерыва;
- впервые пришедших на рынок труда (с 16 лет).

Безработицу принято измерять с помощью определенного **показателя**, вариации которого могут быть различными. В целях достижения единообразия подхода Международная организация труда (МОТ) разработала положение, согласно которому безработным считается лицо, которое в рассматриваемом периоде не имело работы, занималось активным ее поиском и готово приступить к ее выполнению. Важным условием при этом считается регистрация безработного в органах службы занятости.

Зная численность экономически активного населения, количество занятых и безработных, можно определить, какую долю в общей численности занятых в экономике занимают безработные:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Среднемесячная численность безработных}}{\text{Общее количество занятых (численность гражданской рабочей силы)}} \times 100\%.$$

На уровень безработицы оказывает **влияние** (как и в случае с инфляцией) **множество факторов**. Именно это объясняет значительные расхождения уровня безработицы — во временном и пространственном контексте. Отметим, однако, что диапазон колебаний показателя безработицы заметно меньше, чем это имеет место в отношении показателя инфляции. Это типично не только для стран со сложившейся стабильной экономикой, но и для стран, находящихся на трансформационном этапе (табл. 18.1, рис. 18.1).

Таблица 18.1

БЕЗРАБОТИЦА В МИРЕ: амплитуда колебаний

Группа стран	Страна	Уровень безработицы, %	Год
Страны развитые	Испания	21,0	1985
	Германия	11,1	2005
	Франция	10,3	1985
	США	7,2	1985
	Япония	4,0	2008
	Швеция	1,6	1989

Окончание

Группа стран	Страна	Уровень безработицы, %	Год
Страны с трансформируемой экономикой	Черногория	30,3	2005
	Болгария	19,4	2001
	Словакия	19,3	2001
	Россия	15,3	1998
	Украина	11,6	2001
	Эстония	7,9	2005
Развивающиеся страны	Ботсвана	31,6	2005
	ЮАР	26,7	2005
	Алжир	24,4	1994
	Боливия	20,0	1989
	Чили	19,6	1982
	Аргентина	10,6	2005
	Таиланд	1,3	2005

Источник: составлено по: Worldbank 2010; Российский статистический ежегодник 2010.

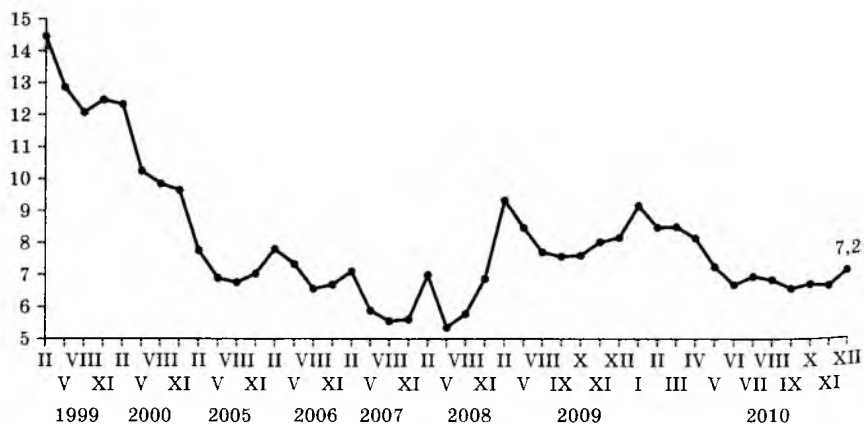


Рис. 18.1. Динамика безработицы в России (по методологии МОТ)¹

Анализ масштабов безработицы подводит нас к понятию *«естественный уровень безработицы»*. Особенности развития человеческого общества таковы, что добиться всеобщей и полной занятости обществу нелегко. Всегда имеются определенные группы населения, которые в каждый момент времени будут пребывать вне трудового про-

¹ http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/10.htm

цесса. В развитых странах данный «естественный уровень» составляет 5–7%. Задача государства — следить за тем, чтобы фактический уровень безработицы не превышал естественный.

В экономической теории нашел отражение тот факт, что безработица превратилась в хроническое состояние современного общества. В связи с этим внимательно изучаются такие издержки для экономики, как длительное, застойное состояние на рынке труда. В частности, стал использоваться термин, отражающий издержки этого явления, — *«гистерезис»*.

Данная категория характеризует то положение в экономике, когда спад во всех секторах экономики достигает такой затяжной степени, после которой реновация деловой активности становится маловероятной. В частности, на рынке труда длительное пребывание людей без работы ведет к снижению профессиональных и моральных качеств потенциальных работников. При оживлении спроса войти качественно в трудовой процесс часть безработных уже не может. В итоге может пострадать долгосрочное равновесное состояние экономики.

Безработица, как известно, проявляется в нескольких *формах* (схема 18.2).

Схема 18.2

ФОРМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ	
<i>Вынужденная</i>	
Фрикционная	Данная форма связана с переменой работником своей профессии, места жительства и т.д.
Структурная	Обусловлена неравномерностью развития отраслей и регионов, градацией производств на новые и старые отрасли
Циклическая	Обусловлена конъюнктурными колебаниями экономики
<i>Добровольная</i>	
Временное нежелание работать	Работник по своей воле не желает устраиваться на работу. Его может не привлекать характер труда или уровень его оплаты
Стремление определенных социальных групп к пауперизму	Небольшая часть трудоспособного населения предпочитает быть в положении безработных, получая бесплатную помощь. Наиболее типичным такое положение является в ряде стран Западной Европы. Например, в ФРГ пособие по безработице выше уровня заработной платы, выплачиваемой во многих развивающихся странах

Окончание

Скрытая	Данная форма означает занятость работников в течение неполной рабочей недели или части рабочего дня
Застойная	Данная форма безработицы включает людей, которые длительное время не могут трудоустроиться. Размеры такой безработицы незначительны (по данным МОТ, менее 1%), по степени же тяжести она не имеет себе равных

Подобно инфляции, безработица несет в себе сложную совокупность **социально-экономических последствий**. Преобладают, естественно, издержки негативного плана. Одно из наиболее очевидных последствий — тормозящее воздействие безработицы на динамику валового продукта. Исследуя этот аспект, американский экономист Артур Оукен обозначил определенную закономерность, позднее названную «закон Оукена».

Закон Оукена. Превышение реальным уровнем безработицы ее «естественной» нормы на 1% приводит к снижению объема ВВП (по сравнению с потенциально возможной величиной) на 2,5%.

Издержки безработицы проявляются в замедлении роста не только ВВП, но и масштабов собираемых государством налогов. Одновременно государство вынуждено расходовать более крупные бюджетные средства на оказание помощи потерявшим работу. Заметным негативным явлением (не только для самих безработных, но и для всей атмосферы в обществе) является вызываемое безработицей состояние психологического стресса.

18.2. ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ: ПОЗИЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ШКОЛ

Вопрос о причинах появления безработицы не получил в научном плане однозначной трактовки. Более того, в рамках различных школ глубина анализа данной проблемы оказалась весьма дифференцированной. Наиболее фундаментальный подход к объяснению основ данного явления прослеживается в школе марксистской политической экономии. Это вполне объяснимо. Марксизм — социально ориентированная наука. Положение рабочего класса находилось в эпицентре ее анализа. Для неоклассики же, имеющей прагматическую нацеленность, данная проблема интересна лишь с функциональной точки зрения (схема 18.3).

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ***Школа марксистской политической экономии***

Наличие избыточного предложения труда — характерная черта капитализма. В основе лежат экономические причины. Феномен безработицы предопределен процессом капиталистического накопления и вытекающим из него ростом органического строения капитала. Для капиталиста труд — фактор производства, который подлежит сочетанию с другими факторами в соответствии с принципом замещения. Существует тенденция к замещению живого труда прошлым (рост органического строения капитала). Если уровень заработной платы поднимается выше стоимости рабочей силы, капиталисту выгоднее заменить труд работников использованием машины. Резюме: в связи с действием закона роста органического строения капитала потребность в труде (переменный капитал) увеличивается медленнее, чем потребность в станках и оборудовании (постоянный капитал). Естественным итогом уменьшающегося спроса на рабочую силу становится безработица

Неоклассическая школа

Рынок труда действует на основе ценового равновесия. Основным регулятором на данном рынке — заработная плата. Именно она воздействует на спрос и предложение рабочей силы, регулирует их соотношение и поддерживает необходимое между ними равновесие. Цена на рабочую силу способна быстро и гибко реагировать на изменение рыночной конъюнктуры. В зависимости от реальной потребности она увеличивается или уменьшается. Безработица может появиться, но только в случае отказа работников трудиться за меньшую заработную плату. Таким образом, безработица носит добровольный характер и связана с поиском более высоко оплачиваемого места. Резюме: причина безработицы — в нежелании работника выполнять данный вид труда на основе предлагаемого предпринимателем уровня заработной платы

Кейнсианская школа

Рыночный механизм не обладает возможностью полного саморегулирования. Способности к самокоррекции в значительной мере утрачены вследствие появления новых факторов, в частности, господства монополий. Масштабные явления незанятости — новая реальность экономики. Необходимо государственное регулирование экономики для достижения стабилизации. Во избежание нарастания социальной напряженности в обществе государство должно разработать программу занятости, социальной защиты безработных. Регулирование процесса занятости должно строиться не на базе рыночной цены на труд, а через воздействие на совокупный спрос или совокупное предложение. Резюме: причины безработицы — в потере рыночным механизмом способности к самокоррекции

18.3. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДВУХ ПРОЦЕССОВ

Оба явления, связанные с проявлением макроэкономической нестабильности, — инфляция и безработица находятся в сложном диалектическом единстве. Хотя могут возникнуть специфические ситуации, при которых наблюдается одновременное проявление в экономике сбоев обоих видов (так называемая стагфляция), однако в большинстве случаев данные процессы исключают друг друга. Образно говоря, экономика не может «болеть» сразу двумя видами данных недугов.

Причина такого соотношения лежит в том, что изначальные причины появления одной или другой проблемы противоположны. Инфляция возникает изначально в период конъюнктурного роста. Для нарастающей безработицы типичен спад экономики. В связи с этим *оба явления реализуются, как правило, на разных фазах циклического развития экономики.*

Статистическое исследование соотношения двух процессов было проведено в 50-х гг. XX в. английским профессором А.В. Филлипсом. На основе данного анализа выведена определенная функциональная зависимость, графически выразившаяся в форме кривой Филлипса¹ (рис. 18.2).



Рис. 18.2. Кривая Филлипса

Направленность кривой показывает обратную зависимость между двумя названными явлениями.

Современная экономическая теория предлагает модифицированную трактовку кривой Филлипса. Речь идет о взаимодействии данной кривой и кривых безразличия, показывающих альтернативный выбор при решении двух целей экономической политики — борьбы с инфля-

¹ Первоначально кривая Филлипса относилась к взаимосвязи между темпами роста заработной платы и уровнем безработицы; позже это название было распространено на все кривые, относящиеся к инфляции и безработице.

цей и борьбы с безработицей. Точка пересечения кривой Филлипса и реальной кривой безразличия означает оптимальный выбор параметров целевых величин инфляции и безработицы в ходе конъюнктурной политики¹ (рис. 18.3).

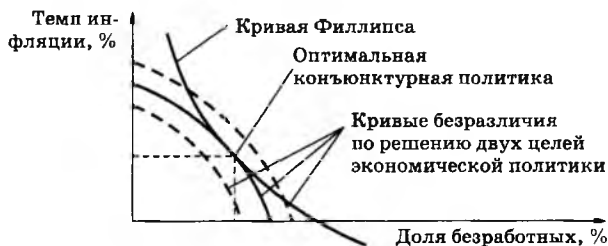


Рис. 18.3. Модернизированная кривая Филлипса

Итог последних десятилетий показал, что *система рыночной самокоррекции* в совокупности с мерами правительств *привела к заметному сокращению уровня инфляции* в большинстве стран мира: от усредненного уровня 8–10% (в 70-х гг. XX в.) до 1–3% в 2000 г. Правда, в первое десятилетие XXI в. намечился определенный перелом в обратную сторону.

Противоположную динамику проявила безработица. масштабы которой увеличивались нарастающими темпами: примерно от уровня 1–3% (в 1970-х гг.) до 6–9% (в 2000 г.) и некоторым ослаблением в ряде стран в первое десятилетие XXI в. Эти тенденции подтверждают: отмеченная Филлипсом в 1950-х гг. обратная зависимость между двумя параметрами продолжает действовать.

Взаимодействие двух тенденций, проявляющихся в развитых странах мира (ОЭСР)², можно наглядно отразить графически (рис. 18.4).

Вопрос о том, почему в мире ситуация сложилась в пользу решения проблем инфляции, в определенной мере объясняется той ролью, которую сыграла школа монетаризма в регулирующих действиях государств. Страны в значительной мере научились решать свои инфляционные проблемы, в частности, за счет того, что постепенно стала снижаться роль профсоюзов (всегда требующих высокой заработной платы, что влияет на темпы инфляции), а также в связи с тем, что более жесткой стала реакция фирм на забастовки. Однако успех в одном обернулся потерей в другом — безработица выросла в большинстве стран мира.

¹ Hards H.-D., Uhly A. Grundzuge der Volkswirtschaftslehre. Muenchen: Oldenbourg Verlag, 2007. S. 360.

² Група развитых стран входит в Организацию экономического сотрудничества и развития.

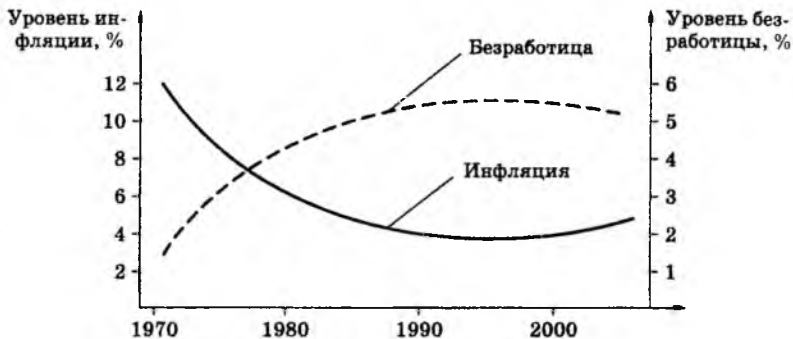


Рис. 18.4. Страны ОЭСР: тенденции в развитии двух ведущих проблем экономики

Правда, усиление социальных проблем, сопряженных с масштабом безработицы, побудило направить силы и на решение этой макроэкономической проблемы. В первое десятилетие XXI в. безработица в ряде стран стала снижаться. Вполне очевидно, что стартовавший в 2008 г. кризис финансовых рынков усложнил среду, в пределах которой осуществляются процессы взаимовлияния инфляции и безработицы.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Вынужденная и добровольная безработица

Скрытая безработица

Застойная безработица

Фрикционная безработица

Структурная безработица

Циклическая безработица

Естественная безработица

Естественная норма безработицы

Закон Оукена

Кривая Филлипса

Эффект гистерезиса

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие общие и специфические причины лежат в основе такого явления, как безработица?
2. Как современная экономическая теория объясняет причины безработицы? Дайте неоклассическую и кейнсианскую интерпретацию.
3. В чем проявляется смысл действия закона Оукена?
4. Почему низкая территориальная и отраслевая мобильность рабочей силы способствует нарастанию степени безработицы?
5. Почему безработицу в США удается удерживать на более низком уровне по сравнению с ведущими странами Западной Европы?

6. Как принято рассчитывать уровень безработицы?
7. Могла ли существовать безработица в СССР в 1960–1980 гг.?
8. Чем было вызвано то обстоятельство, что в середине 1990-х гг., когда в России прекращали работать очень многие предприятия, уровень безработицы не возрастал стремительно? Какой фактор сдерживал рост безработицы?
9. Какие причины вы могли бы назвать, объясняя тот факт, что в Испании, Италии, Франции уровень безработицы существенно выше данного показателя, характерного для Дании, Австрии и Швейцарии?
10. Безработица, как любая проблемная ситуация, имеет свои плюсы и минусы. Попробуйте сформулировать эти аспекты.
11. Каким образом можно объяснить один из феноменов российского рынка труда — наличие «скрытой» безработицы? С чем связано стремление большинства руководителей отечественного бизнеса сохранить занятость и предоставить возможность работать всем сотрудникам, но неполное рабочее время?
12. Может ли Россия в ближайшие годы столкнуться с дефицитом рабочей силы?
13. Каковы издержки безработицы для отечественной экономики?
14. Можно ли достичь полной занятости в экономике?
15. Какую из двух форм макроэкономического неравновесия (безработица, инфляция) в западных странах научились более эффективно устранять? Поясните свое мнение.

Схема-резюме

БЕЗРАБОТИЦА И ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ	
Экономическое содержание понятия	Форма дисбаланса экономики, нарушения равновесия на рынке труда <i>Безработным считается лицо, которое в рассматриваемом периоде не имело работы, занималось активным ее поиском и готово приступить к ее выполнению</i>
Тенденции развития данного явления в мире	Как экономическое явление безработица имеет волнообразный характер развития. Колебательные тенденции определяются двумя обстоятельствами: <ul style="list-style-type: none"> ■ конъюнктурными колебаниями; ■ длительными циклами преимущественного использования рычагов влияния на совокупный спрос или совокупное предложение (воздействие в последние десятилетия преимущественно на AS привело к тенденции роста безработицы в мире)

Окончание

Причины безработицы	Единой позиции в науке не сложилось. Мнения разных школ очень различаются между собой
Воздействующие факторы	<p>Усиливающие:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ мировые экономические кризисы (1929–1933 гг.; 10-е гг. XXI в.) ■ периодические, повторяющиеся каждые 5–10 лет спады конъюнктуры ■ сохранение отсталой структуры экономики (дондустриального и индустриального типа), имеющей низкую способность к адаптации высвобождающейся рабочей силы ■ вызванное глобализацией перемещение производственного капитала из развитых стран в развивающиеся и сокращение рабочих мест в развитых странах ■ методы антиинфляционной политики государства, призванные сдержать темп роста цен. Сдерживание спроса тормозит экономический рост и соответственно возможности занятости <p>Ослабляющие:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ситуация экономического подъема ■ переход общества в более зрелое состояние с точки зрения структуры экономики: общество услуг, информации позволяет в большей степени вовлекать рабочую силу в трудовой процесс ■ меры государства по стимулированию экономического роста и повышению занятости ■ активная позиция профсоюзов, нацеленная на сдерживание стратегии предпринимателей по сокращению производства в период спада конъюнктуры ■ перевод производственного капитала из западных стран дает определенную возможность повысить занятость в развивающихся странах
Меры государства по стимулированию занятости	<ul style="list-style-type: none"> ■ Принятие законов, регулирующих коллективные договоры ■ Введение института страхования по безработице ■ Организация института «биржа труда», система сбора информации о свободных трудовых местах и о лицах, осуществляющих поиск работы, формирование пакетов предложений ■ Осуществление программ по профессиональной подготовке работающих (как в государственном, так и в частном секторе)

Тема 19

ГОСУДАРСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ. ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

19.1. Сбои рыночной системы: реакция государства

19.2. Функции государства, цели экономической политики

19.3. Конфликты целей экономической политики: задачи правительства

19.4. Сбои государственного механизма и границы его возможностей

19.5. Субъекты (исполнители) экономической политики

От рождения до смерти наши жизни бесчисленными способами подвергаются влиянию деятельности государства.

Дж.Ю. Стиглиц

19.1. СБОИ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ: РЕАКЦИЯ ГОСУДАРСТВА

Рыночная система находится в постоянном развитии. На определенном историческом этапе в ее эволюции начало отражаться влияние государства. В ходе последних двух столетий сложился богатый **опыт взаимодействия двух экономических институтов: рынка и государства**. Характеризуя данный социально-экономический тандем, уместно отметить несколько аспектов.

1. Если современная теория фирмы, как было отмечено, определяет рынок «спонтанным порядком», то понятие «иерархическая система» можно отнести не только к субъекту «фирма», но и к субъекту «государство».

2. В развитии двух отмеченных институтов наблюдается растущая взаимозависимость. Современный рынок не может функционировать без участия государства (потребность в правовом поле, инфраструктуре), а государство в свою очередь не способно существовать без материально-финансовой подпитки со стороны рынка.

3. Взаимодействие двух институтов обеспечивает проявление **дополнительной результативности**, что является своего рода **синергетическим эффектом**. Государственные меры не только помогают рынку нейтрализовать ряд своих изъянов, но и обеспечивают дополнительный эффект (выраженный в динамизме рыночной экономики). Величина получаемого эффекта зависит во многом от оптимальности

сочетания сил двух «агентов». При этом следует учитывать, что разумная пропорция («рынок — государство») определяется историческими условиями развития¹.

В порядке иллюстрации отметим, что помощь, оказываемая государством рынку на первом этапе в XVIII — начале XIX в. (в форме обеспечения системой правовых норм, условиями внешней и внутренней безопасности, устойчивой национальной валютой, системой общественных благ), оказала сильнейшее стимулирующее воздействие. Это привело к тому, что в первой половине XX в. динамизм экономики стал чрезмерным. В то же время у хозяйственной системы еще не сложился механизм, который в процессе экспансии мог бы автоматически вызывать «тормозной рефлекс», необходимый для соблюдения общеэкономического равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. **Мировой экономический кризис 1929—1933 гг.** уже не следует трактовать (с позиции сегодняшнего понимания экономической истории) однозначно провалом или ошибкой. Он явился первым **сигналом, продемонстрировавшим мощь неконтролируемой экспансии рыночной стихии.**

4. Взаимодействие рынка и государства является одновременно **противоречивым единством**. Налицо не только позитивные эффекты. Между обоими институтами может возникать и **противостояние**. Данное свойство можно охарактеризовать следующим образом.

А. Государство — коллективный орган, созданный для поддержания организованной системы общества (в том числе и рыночной системы). Но не всегда эта функция осуществляется реально.

Б. На определенном этапе развития между двумя институтами может разворачиваться и своего рода **конкуренция**. Наиболее яркий пример — развитие инфраструктуры. В последние десятилетия финансирование части объектов этой сферы стал постепенно брать на свои плечи частный сектор. Вызвано это тем, что по своей финансовой мощи многие компании дозрели до возможности финансирования ряда объектов инфраструктуры (в сфере образования, здравоохранения, страхования, транспортного сектора, системы связи и информации).

Как уже было отмечено, господствующее положение в современной теории занимает тезис: **недостатки рыночной системы вызывают необходимость государственного вмешательства.**

¹ В современной теории оценка роли государства весьма дифференцирована. Согласно позиции неоклассической школы, участие государства скорее вынужденное бремя для рыночной системы, чем позитивный элемент. Иную точку зрения высказывают экономисты ордолиберальной и институциональной школ.

19.2. ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА, ЦЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

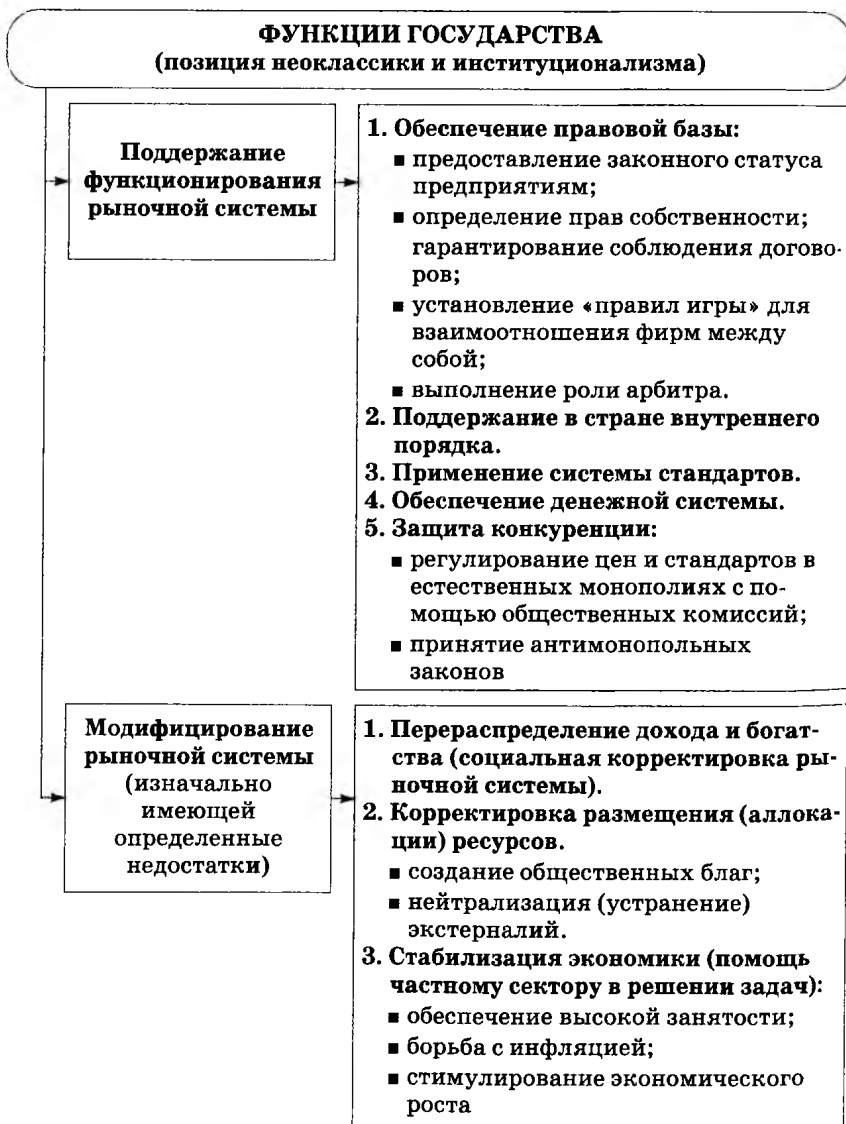
Институт государства призван выполнять ряд задач, совокупность которых в разных теоретических школах принято называть функциями (неоклассика, институционализм) или целями (ордолиберализм). Сохранение названных терминов со временем также трансформируется. Коррекция обусловлена развитием экономической реальности, появлением новых взглядов. Например, активизация институционального направления в современной трактовке экономической теории обусловила то обстоятельство, что понимание функций государства все больше связывается с целевой задачей по устранению изъянов рыночной системы. В прежнем, более традиционном теоретическом подходе задача государства преимущественно воспринималась как стремление придать развитию народного (национального) хозяйства дополнительный импульс (в тех случаях, когда это не мог выполнить сам рыночный механизм).

В экономической литературе встречаются разнообразные классификации функций и целей. Обратимся к варианту, предложенному американскими экономистами К. Макконеллом и С. Брю, отражающему синтезированный *подход с позиции неоклассики и институционализма*¹ (схема 19.1).

Согласно позиции институциональной школы, ведущей функцией государства является спецификация² и защита прав собственности. В первую очередь подразумеваются права собственности на ресурсы. Рассматривая вопрос о необходимости передачи части этих прав собственности государству, отметим те негативные издержки, которые возникают в противном случае: при сохранении этих прав у частных экономических агентов. Если государство не участвует в коррекции правового поля, то доступ к получению *прав собственности* на ресурсы решается, как правило, *на основе принципа силы или так называемого приоритета первого* (*first come — first served*) (схема 19.2).

¹ Схема составлена по работе: Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: Принципы, проблемы и политика. Т. 1 : пер. с англ. М. : ИИФРА-М, 2001. С. 88–94.

² Термин «спецификация» представляет собой четкое определение факта принадлежности прав собственности определенному субъекту и правовую фиксацию данного обстоятельства.



РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ: альтернативные варианты	
Исходное условие: <i>государство не корректирует</i> правовое поле (частные права собственности решаются на основе силы)	
Примеры возможного поведения субъектов	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Неконтролируемый, хищнический отлов рыбы в морях и океанах ■ Захват незанятых земель при освоении нового, практически «ничейного» пространства. Из истории: освоение земель в США в XIX в. Специфика в современной России: захват фактически пока еще «ничейной» земли в городах владельцами автомобильных «ракушек» 	
Издержки	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Возникновение конфликтов, связанных с появлением желания переделить права собственности. Конфликты ведут к насилию и агрессии ■ Процесс агрессии и конфликтов обуславливает снижение эффективности использования ресурсов. Определенная их часть направляется на защиту заявленных прав собственности 	
Подключение корректирующей функции государства (спецификация и защита прав собственности), что обуславливает:	
<ul style="list-style-type: none"> ■ монопольное право на применение силы делегируется государству; ■ ресурсы субъектов перестают использоваться в целях защиты прав собственности (или в целях захвата новых прав). Использование ресурсов приобретает более эффективный, созидательный характер 	

Важной функцией государства, согласно институциональной школе, является *поддержка каналов обмена информацией*. Исходная задача при этом — предоставление возможности участникам рынка обмениваться информацией с минимальными издержками и минимальным искажением. Определенный ориентир связан и с преодолением асимметрии в информации (например, с помощью правовых предписаний для производителей в области информирования потребителей).

Одна из важнейших функций связана с *созданием общественных благ*¹. Совокупность данных благ представлена в схеме 19.3.

¹ Данная категория впервые была использована в начале XX в. немецким экономистом, социологом М. Вебером. В современном англоязычном варианте термин введен в экономическую науку американским экономистом П. Самуэльсоном.

ФУНКЦИЯ ГОСУДАРСТВА: создание общественных благ	
	■ Система внутренней и внешней безопасности
	■ Законодательная деятельность государства (обеспечение правового порядка)
	■ Система государственного управления (эффективное государство)
	■ Денежная система
	■ Социальное обеспечение
	■ Образование
	■ Здравоохранение
	■ Объекты инфраструктуры (материально-техническая ее часть: система водоснабжения и очистки сточных вод, коммуникации, дороги, порты, аэродромы, единая энергетическая система)

Одна из концепций институциональной школы рассматривает **функциональную задачу государства в реализации системы договоров** с гражданами страны. Речь идет о так называемой **теории контрактного государства**, разработанной американским экономистом Д. Нортон. Контрактное государство рассматривается как добровольная система договоров между гражданами и государством.

В соответствии с данной теорией государство возникло в результате договоренности людей, которые поручили группе своих сограждан специализироваться на выполнении функций по созданию общественных благ. При этом граждане страны передают часть своих прав государству. Распределение властных отношений закрепляется конституцией, которая играет роль социального контракта. Граждане добровольно отказываются от части своих прав, поскольку уверены, что государство — как особая централизованная организация — успешнее их самих может справиться с реализацией ряда задач. Каждый гражданин в конечном счете экономически выигрывает, не тратя свои ресурсы и силы на самостоятельную защиту своих прав. Государство же как специализированная организация с меньшими издержками может выполнять общественные функции.

Для существования контрактного государства требуются определенные условия:

1) четкое распределение прав государства и граждан, закрепленное конституцией (для того, чтобы государственный аппарат не превышал своих полномочий);

2) возможность альтернативного (помимо государства) способа защиты прав собственности — третейский суд, оппозиция, мировое сообщество и др.;

3) наличие гражданского общества, обеспечивающего возможность влияния граждан на решение экономических и социальных вопросов через

институты самоуправления, общественные организации, независимых экспертов.

Обратимся теперь еще к одному альтернативному подходу, связанному с вопросом о выполняемых государством функциях. **В рамках ордолиберальной школы** (представленной в первую очередь немецкими экономистами) **задачи, функции государства принято называть целями**. Экономисты данной школы разработали удачную схему, четко показывающую иерархический порядок ориентиров государства.

Прежде всего принято обозначать глобальную, **ведущую цель** экономики. Она заключается в стремлении достижения **максимального благосостояния общества**. Однако практика показала, насколько сложным в теоретическом плане является это понятие. Причина в том, что, говоря о благосостоянии, трудно конкретно, количественно формулировать эту цель. Она в значительной степени имеет относительный характер. В ходе практической экономической политики задача благосостояния в своем прямом стилистическом варианте даже не называется.

Кроме основной цели существует **совокупность задач второго уровня**. Их можно условно назвать **группой главных целей**. К ним относятся:

- свободное развитие общества;
- правовой порядок;
- внешняя и внутренняя безопасность страны.

Достижение этих целей обеспечивает, как отмечают ордолибералы, **рамочные условия** существования рыночно ориентированного общества.

Помимо группы главных целей принято выделять **совокупность** соподчиненных, **практически ориентированных целей**. Данная конкретно-целевая группа предполагает достижение:

- экономического роста;
- полной занятости;
- стабильности уровня цен и устойчивости национальной валюты;
- внешнеэкономического равновесия.

Цель экономического роста считается обычно ведущей в данной группе целей. Ее реализация планируется в рамках абсолютного и относительного возрастания ВВП.

Выполнение первых трех из названных целей обеспечивает достижение в рамках национальной экономики макроэкономического равновесия. Отметим вместе с тем закономерность: чем более высоким уровнем развития обладает экономика страны, тем более открытой она

становится к внешней сфере. Это означает не только дополнительные возможности экспансии вовне, но и рост уязвимости национальной экономики от воздействия внешних неблагоприятных факторов. В связи с этим задача правительства состоит также в подстраховке национальной экономики в международном экономическом соперничестве. Конкретная цель реализуется в достижении внешнеэкономического баланса в расчетах с другими странами.

19.3. КОНФЛИКТЫ ЦЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ: ЗАДАЧИ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Разрабатывая концепцию целей, государство должно исходить из необходимости выработки логически обоснованной, непротиворечивой системы. Изложенная схема внешне такую структуру и представляет: основная цель, которая связана с благосостоянием и не дает возможности конкретного цифрового обозначения, расчленяется на определенный ряд конкретных заданий.

Однако в ходе практического осуществления экономической политики создать гармоническую систему из совокупности данных конкретных подходов достаточно трудно. Это связано с двумя обстоятельствами. Во-первых, сама формулировка конкретной задачи содержит определенный элемент сложности. У разных групп общества зачастую существуют различные представления о целях. Во-вторых, реализация практического регулирования показывает, что выполнение одной цели способно затормозить выполнение другой или даже вообще сделать это невозможным. Но такова общая закономерность: экономический процесс всегда реализуется лишь в борьбе противоречий.

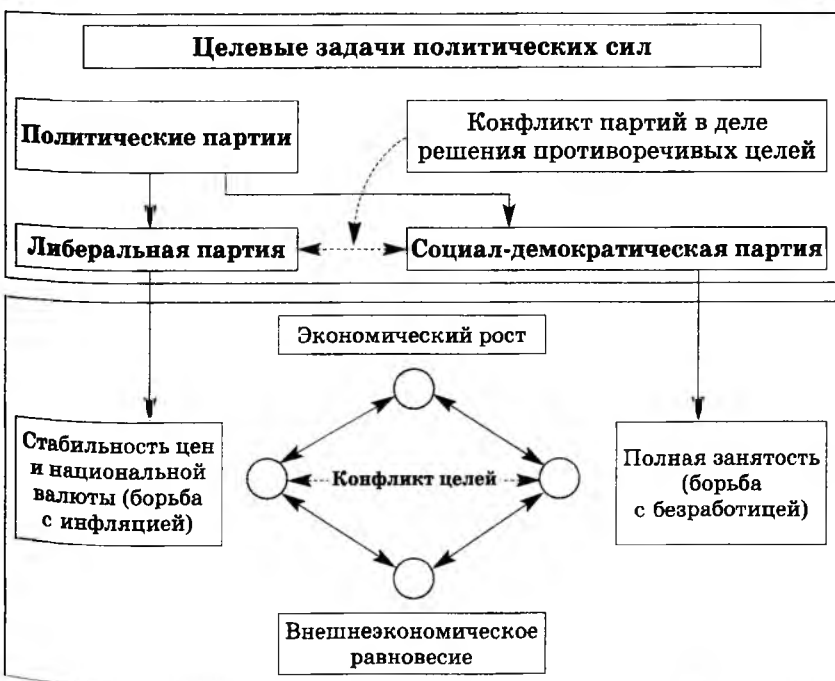
Формируя *комбинацию ряда конкретных задач* правительства, экономисты обозначили ее *«магическим многоугольником целей»*. Данная совокупность целей используется в теории как *экономическая модель*. Замысел предлагаемого подхода — анализ сложного сочетания задач, одни из которых вполне корреспондируют друг с другом (например, экономический рост и высокая степень занятости), в то время как другие (преодоление инфляции и борьба с безработицей) — в явном антагонизме. Именно тот факт, что все указанные задачи должны быть решаемы правительством, но фактически сделать это одновременно невозможно, и побудил дать рассматриваемой модели некое символическое (магическое) название.

Противоречивость двух указанных целей вызывает наиболее яркие сцены политических баталий между партиями на уровне законодательной и в определенной мере исполнительной власти. Экономическая по-

литика реализуется, как известно, на фоне постоянного противостояния ведущих партий. Классический вариант соперничества — борьба между либеральной партией (отстаивающей задачи конкурентоспособного национального производства) и партией социал-демократического направления (задача которой — обеспечение социального равновесия в обществе). Данное различие в установках побуждает либералов настаивать в первую очередь на решении задачи укрепления национальной валюты (преодоление инфляции), в то время как социал-демократы стремятся сконцентрировать деятельность правительства на решении задач высокой степени занятости (схема 19.4).

Схема 19.4

**«МАГИЧЕСКИЙ МНОГУГОЛЬНИК ЦЕЛЕЙ»:
объект политической борьбы**



Данный параметр экономической теории построен на сочетании анализа экономических и политических процессов и отражает постулаты

школы новой политической экономии. Названная школа представляет собой одно из направлений американского институционализма. Значительная связь школы прослеживается и с немецким ордолиберализмом (который, как известно, придерживается близких с институционализмом позиций). Неоклассическая же школа, как правило, избегает привносить политические аспекты в анализ экономики.

Более детальный анализ противостояния двух задач позволяет увидеть следующее: чем выше степень занятости населения, тем масштабнее совокупный уровень доходов. Это в свою очередь увеличивает совокупный спрос, в результате чего повышаются цены. Производство продукции и услуг при этом тоже возрастает, однако на стадии экономического роста (когда и происходит увеличение занятости) темп роста заработной платы может вполне обгонять повышение производительности труда. Связано это с тем, что на этапе роста профсоюзы усиливают давление на предпринимателей в ходе тарифных переговоров с ними. Руководители фирм, отказывая таким требованиям в периоды спада, в условиях благоприятной конъюнктуры идут на уступки. Они исходят из того, что целесообразно уступать, соглашаться с падением нормы прибыли, но выигрывать при этом за счет повышения ее массы.

В свою очередь усиление инфляции может вызвать конъюнктурный спад производства, что ведет к сокращению занятости.

Делая выбор (какой из двух альтернативных целей отдать предпочтение), правительство исходит из принципа рациональности: в первую очередь нужно решать ту задачу, невыполнение которой наиболее ущербно для экономики страны.

Другими словами, создавая модель экономической политики, необходимо придерживаться **равновесия в соотношении целевых установок**. Как правило, это возможно лишь путем достижения компромисса. **Реализация** преодоления двух ведущих проблем в современной экономике (безработица и инфляция) осуществляется **в форме волнообразной смены акцентов правительственного курса**. В значительной мере такое колебание отражает итоги чередования стоящих у власти партий. Опыт показывает, что, добиваясь успехов в решении одной проблемы, находящаяся у власти партия неизбежно усугубляет другую проблему. В итоге обеспокоенные затянувшейся проблемой избиратели через определенное время склоняются в пользу другой партии, которая в качестве своей ведущей цели указывает именно данную, обострившуюся проблему (схема 19.5).



19.4. СБОИ ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА И ГРАНИЦЫ ЕГО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Сформулированные экономистами положения о дефектах рынка явились основой для разработки путей, методов и масштабных ориентиров государственного вмешательства в экономические процессы¹.

¹ Немецкий экономист А. Вагнер разработал в конце XIX в. положение о неизбежности относительного роста государственных расходов по мере развития общества (отношение расходов бюджета к ВВП). Данная зависимость была названа «законом Вагнера» (или «законом растущих финансовых потребностей государства»). См.: *Wagner A. Finanzwissenschaft. Leipzig, 1883.*

Исторически ситуация сложилась так, что реальное участие государства в экономических процессах начиная со второй половины XIX в. постоянно возрастало. Например, показатель «государственной квоты» (отношение расходов в процентах к ВВП) вырос в США за период 1913—2000 гг. с 9 до 30%, в Японии — с 14 до 38%, в Германии — с 18 до 47%, во Франции — с 13 до 51%.

Вместе с тем по мере роста активности государства выяснялось, что данная экспансия не всегда приводит к оптимальному результату. Государственное управление (по сравнению с управлением на фирмах) чаще оказывается менее оперативным, менее гибким и потому недостаточно эффективным. Причина консервативного поведения государственного института в том, что его функционирование строится не благодаря личному интересу, а по воле законов и предписаний. Это и обуславливает бюрократизацию, а также относительно низкую отдачу принимаемых мер.

Отслеживание факта невысокой эффективности государственной деятельности привело к тому, что наряду с институциональной **концепцией дефектов рынка** сформировалась и **концепция сбоев государства**. Наиболее детально ее обосновал американский экономист Дж. Бьюкенен¹.

Предпосылки сбоев в работе государственной организации заключаются в следующем. Чем сложнее экономика, тем более масштабный объем прав собственности экономические субъекты передают в руки государства. Для реализации своих задач по контролю над правами собственности (равно как и в других сферах деятельности) государство неизбежно создает свою систему, в частности аппарат государственных служащих. Им вверяется право осуществлять контроль за реализацией той или иной функции государства. Система функционирования аппарата служащих неизбежно связана с рядом издержек.

Таким образом, сформировался вывод: **государственная система, созданная для решения, устранения дефектов рынка, также может проявлять сбои в своей деятельности** (схема 19.6).

Разработка концепции о «сбоях» в работе государственного аппарата подвела исследователей к понятию **«границы (или пределы) государства»**.

¹ См., напр.: *Buchanan J.M. Freedom in Constitutional Contract. Perspectives of Political Economy.* London : College Station, 1977; *Buchanan J.M., Wagner R.E. Democracy in Deficit.* New York, 1977; *Buchanan J.M. The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan.* Chicago, 1975.

СБОИ ГОСУДАРСТВА: позиция институциональной школы		
1	«Растущее» государство как причина налогового давления	Сбои государства наиболее часто связывают с быстро расширяющимися масштабами государственной деятельности и в связи с этим — с растущим налоговым давлением. Данная ситуация побуждает многих субъектов к поиску выхода из легитимного рыночного сектора и переходу в теневую экономику. Это в свою очередь начинает ухудшать «налоговый менталитет» в обществе. Такой поворот событий заставляет общество все активнее обращаться к теоретическим проблемам этики бизнеса
2	Бюрократизм, ведущий к замедлению деловых решений	Создание значительного аппарата государственных служащих неизбежно ведет к формированию явления бюрократизма (что неизбежно замедляет процесс контрактных переговоров)
3	Реализация собственных интересов «под крышей» государственных структур	Существует закономерность, отмеченная еще Паркинсоном: любая организация, система, созданная для удовлетворения интересов общества, неизбежно формирует и совокупность своих собственных, внутренних интересов. Получив по контракту часть прав от граждан, государство может использовать их порой в своих целях . Далеко не все политики, чиновники, функционеры работают на общее благо. Такой образ действий принято называть в институциональной теории «оппортунистическим поведением»* . Пример: стремление государственных структур к реализации крупномасштабных финансовых проектов (которые далеко не всегда рациональны, но обеспечивают возможность роста доходов соучаствующих функционеров)
4	Слабые финансовые ограничения, ведущие к перерасходу ресурсов	Государство обладает менее жесткими финансовыми ограничениями (по сравнению с условиями в частном секторе). Если неэффективно работающие фирмы рано или поздно «вымываются» системой конкуренции, то государственная организация может и в условиях дефицита государственного бюджета находить возможности своего дальнейшего функционирования. Следует помнить, что государственная система действует в значительной мере вне «конкурентной среды»

Окончание

5	Рост транзакционных издержек	Развитие государственной организации может привести к существенному возрастанию транзакционных издержек. Это связано не только с обслуживанием системы контрактов (в форме, например, мониторинга всех сопутствующих процессов), но и с содержанием самого государственного аппарата
6	Отсутствие критериев эффективности	Оценка эффективности государства не имеет четких критериев. Для сравнения отметим, что критерий деятельности фирм однозначен: размер получаемой прибыли. Функционирование же государства не имеет столь однозначно понимаемого показателя, поскольку оно не сводится лишь к получению доходов. Спектр целей государства достаточно широк. Нелегко определить единый критерий, на основании которого можно было бы говорить об эффекте государственной деятельности. Используется, как правило, компромиссный вариант — показатель, отражающий масштабы государственного финансирования
7	Искажения в передаче информации	Система контрактов между частным сектором и государством многозвенна. Это нередко приводит к искажениям в передаваемой информации. Не следует также забывать, что участники контракта могут субъективно по-разному воспринимать (и понимать) одну и ту же информацию. В свою очередь сбой информации обуславливают отклонения результатов деятельности государства от поставленных задач
8	Рост активности государства — ограничение демократии	Рассматривая активизацию государственной деятельности в широком, философском смысле, можно отметить еще один недостаток. Экспансия правительственных мер порой сопровождается ограничением не только экономических, но и гражданских прав на свободу. В итоге формируется опасность для демократических основ общества**

* Поведение, искажающее намеченные ориентиры.

** В западных СМИ в настоящее время активно обсуждается проблема международного терроризма, конфликта «двух цивилизаций» и неизбежного в этой связи ограничения гражданских прав и свобод.

Стремление к внешней экспансии — росту количественных параметров — характерно не только для фирмы. Этот феномен *типичен и для государственной системы*. Уместно в связи с этим поставить вопрос о рациональных пределах в масштабах деятельности государства, превышение которых неизбежно ведет к снижению получаемого эффекта. Границы для частного сектора устанавливаются условиями конкуренции и деятельностью антимонопольных установок правительства. **Границы** же роста *государственной активности* создаются системой политической борьбы противостоящих партий, степенью зрелости гражданского общества, типом общественного мнения, сложившимися традициями.

Итак, обе системы — рынок и государство — обладают не только своими позитивными возможностями, но и совокупностью изъянов. В связи с этим задача общества состоит в нахождении оптимума между двумя не являющимися совершенными альтернативами.

19.5. СУБЪЕКТЫ (ИСПОЛНИТЕЛИ) ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Завершая тему об экономической политике, целесообразно рассмотреть вопрос о тех субъектах, которые реализуют данную политику. Наиболее удачно этот аспект рассматривается экономистами *школы ордо-либерализма*. Согласно такому подходу, понятие «субъект экономической политики» многомерно. Оно отражает деятельность не только государства, но и включаемых в его состав региональных, местных институциональных образований, а также негосударственных союзов и объединений.

В характере действий всех названных субъектов выявляются различия. Так, государство наделено экономической и политической властью. Союзы и объединения могут опираться лишь на свою экономическую силу, поскольку законодательной власти у них нет. Политическая власть используется государством для того, чтобы связывать интересы различных групп, побуждать их действовать в рамках системы необходимых для общества целей.

Среди субъектов экономической политики имеются также институты, имеющие *надгосударственный* характер (*межправительственные советы, союзы, объединения*). Этим организациям национальные органы власти передают часть своих управленческих функций. Так возникает форма надгосударственной экономической политики. Наиболее яркий пример — деятельность Европейского союза.

К негосударственным субъектам относятся также различные объединения, выражающие интересы определенных слоев и групп. Это прежде всего *профсоюзы, союзы предпринимателей, картельные объединения*. В условиях развитых стран роль союзов предпринима-

телей (в реализации экономической политики) почти столь же велика, как и значимость государственного звена.

Заметное влияние (хотя и не столь сильное) оказывают политические *партии*, общественные движения, *лоббистские группы*, *СМИ*, влиятельные личности, общественное мнение.

Рациональный характер экономической политики предполагает разумную комбинацию (возможно, с элементами иерархии) действий всей группы субъектов, осуществляющих регулирующее воздействие на экономику. Задача ведущего звена (государства) состоит в том, чтобы найти оптимальный вариант согласования интересов различных субъектов, *настроить их на определенный, согласованный курс*. Удачно разработанная концептуальная стратегия, гибкое маневрирование среди множества позиций, достижение компромиссного согласия — все это дает возможность правительству получить карт-бланш для реализации своих планов на определенный, обусловленный выборной процедурой период (схема 19.7).

Схема 19.7

СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ		
<i>Государство</i>	<i>Институты государства</i>	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ законодательные ■ исполнительные ■ судебные 	<ul style="list-style-type: none"> ■ федеральные (министерство финансов, центральный банк) ■ региональные ■ местные
<i>Негосударственные субъекты</i>	<i>Субъекты, имеющие различное влияние</i>	
	<i>прямое</i>	<i>косвенное</i>
	<ul style="list-style-type: none"> ■ профсоюзы ■ союзы предпринимателей 	<ul style="list-style-type: none"> ■ политические партии, общественные движения, лобби ■ СМИ ■ влиятельные личности ■ общественное мнение
<i>Надгосударственные субъекты</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ интеграционные институты (например, Европейский союз) ■ межгосударственные советы, система регулярных переговоров (например, встречи стран «Семерки», стран «Восьмерки») 	

Специфика субъектов в российской экономике. В условиях России понятие «субъект экономической политики» преимущественно тяготеет (особенно у населения) к категории «государство». Соответственно в общественном мнении изначально сильны ожидания и надежды на роль правительства в решении большинства проблем экономики¹.

¹ Пассивность и ожидание лучшей жизни являются, к сожалению, отправной точкой для многих слоев населения. До сих пор стандартна ситуация: полное пренебрежение к сохранности своего жилого фонда, окружающей природной среды (и, добавим, своего здоровья), с одной стороны, и жесткая критика любого правительственного решения или любого правительственного чиновника — с другой.

Российская общественно-экономическая система не обладает пока должной степенью структурного многообразия. Например, в стране уже имеются независимо действующие профессиональные союзы. Но их роль в экономической политике пока скромна. Организованные по отраслевому принципу союзы предпринимателей практически еще не сформировались. Наиболее активно действующими субъектами являются в настоящее время такие государственные институты, как Министерство финансов РФ, Министерство экономики и торговли РФ, Банк России.

Специфической особенностью российской обстановки является то, что все большую роль начинают играть политические группы. Объектом активной политической борьбы стали российские СМИ. В настоящих условиях они пока не столько реализуются в качестве самостоятельных институтов, сколько выступают инструментом влияния на общество со стороны финансовых магнатов или правительственных кругов (схема 19.8).

Схема 19.8

СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ		
Субъект		
Специфика реализации роли субъектов		
Государство	Правительство: <ul style="list-style-type: none"> ■ Министерство финансов РФ ■ Министерство экономического развития и торговли РФ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Наличие широкой практики коррупции ■ Высокая степень лоббизма (наличие групп политического и экономического влияния на членов правительства и делегатов парламента)
	Центральный банк РФ (Банк России)	Относительно высокая степень зависимости ЦБ РФ от правительства
Негосударственные субъекты	Профсоюзы	<ul style="list-style-type: none"> ■ Институт профсоюзов начал укрепляться лишь во втором десятилетии экономической реформы
	Союзы предпринимателей	<ul style="list-style-type: none"> ■ Институт отраслевых союзов предпринимателей пока находится в начальной фазе развития
	СМИ	Более высокая, чем в западных странах, степень «управляемости» общественным сознанием через систему СМИ. Именно поэтому элита российского бизнеса с первых лет реформы постаралась взять под свой контроль этот институт

Окончание

Негосударственные субъекты	Политические партии	Чрезмерно большое количество мелких партий, что обусловлено в значительной степени большим количеством регионов, краев, территорий, а также недостаточной политической зрелостью общества. Обилие партий снижает эффект от их воздействия на курс экономической политики правительства
	Влиятельные личности	<ul style="list-style-type: none"> ■ В 1990-х годах проявилось заметное влияние отечественных олигархов на принимаемые правительством экономические решения ■ В настоящее время растущее влияние оказывает фигура президента

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Спонтанный порядок	Спецификация прав собственности
Иерархическая система	Реализация прав собственности
Достоинства рынка	Цели экономической политики
Сбои (дефекты) рынка	Конфликты целей
Асимметричная (несовершенная) информация	«Магический многоугольник целей»
Общественные блага	Сбои (дефекты) государства
Негативные внешние эффекты (экстерналии)	Оппортунистическое поведение в государственной структуре
Функции и цели государства	«Растущее» государство
Рамочные условия	Границы возможностей государства

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какова эволюция взаимного влияния государства и рынка? Чем она обусловлена? Имеет ли данная эволюция равномерный характер?
2. Когда сформировалось понятие «государственная экономическая политика»? Чем это было вызвано? Отличается ли практическая сторона экономической политики от научной?
3. Представитель школы институционализма американский экономист Д. Норт изложил новое видение понятия «государство» в своей книге «Структура и изменение в экономической истории» (1981). Он предлагает воспринимать государство как организацию («агентство»), продающую услуги «оборона» и «правосудие» в обмен на налоги. Попробуйте дать свой комментарий к данному подходу.
4. Какими специфическими чертами обладают те товары и услуги, которые являются общественными благами?

5. Почему система целей экономической политики имеет достаточно сложную структуру?
6. Российское общество объективно подвергается в условиях рыночной экономики все большей стратификации, т.е. образуется все больше социальных слоев и групп населения. Ведет ли этот процесс к усложнению структуры целей? Является ли это фактором, усиливающим эффективность экономической политики или, наоборот, ослабляющим?
7. Правительства стран с развитой рыночной экономикой в своих программах выдвигают обычно не достижение главной цели (благополучие общества), а выполнение подчиненных задач. В программах же правительств социалистических стран отмечалась преимущественно ведущая цель. Попробуйте объяснить данное различие.
8. Насколько важна, по вашему мнению, цель достижения экономической свободы?
9. Какие изменения могут происходить в расстановке и последовательности решения целей, отображенных в системе «магического многоугольника целей»? От чего зависит очередность выполнения целей?
10. Какие примеры противоречивых, нейтральных (по отношению друг к другу) и взаимно поддерживающих целей вы могли бы назвать?
11. В публикациях, посвященных роли государства в экономике, можно встретить положение: «Основной задачей макроэкономической политики является достижение баланса между инфляцией и безработицей». Прокомментируйте это положение.
12. Какие институциональные образования вы можете назвать среди объектов экономической политики? Чем объясняется их разнообразие? Почему в российской практике несколько иное понимание субъектов регулирования?

Тема 20

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ. ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

20.1. Система инструментов регулирования экономики

20.2. Финансы и финансовая система государства

20.3. Финансовая (фискальная) политика: экономическое содержание

20.4. Налоговая политика и ее макроэкономические задачи

20.5. Политика государственных расходов, ее регулирующая роль

Рудники, как и земля, обыкновенно дают их владельцу ренту, и эта рента, подобно земельной ренте, есть следствие, а не причина высокой стоимости их продукта.

Давид Рикардо

20.1. СИСТЕМА ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Реализация целей экономической политики предполагает использование определенных инструментов, совокупность которых образует механизм государственного регулирования. Ведущими элементами данного механизма (как это исторически сложилось) выступают финансовая (фискальная) и денежно-кредитная политика. В качестве **общих принципов** использования экономических инструментов можно отметить следующие аспекты:

- эффект регулирования предполагает минимальное нарушение рыночных основ экономики;
- регулирующие меры должны осуществляться в условиях оптимального сочетания применяемых мер (следует исходить из того, что противоречия существуют не только между различными целями экономической политики, но и между используемыми средствами).

Стремление к достижению максимального эффекта в процессе использования регулирующего механизма предполагает четкое знание его структуры. Как известно, принято выделять в системе государственного регулирования две формы: **экономическую** и **административную** (т.е. институционально-правовую).

К экономическим инструментам относят те действия государства, которые имеют не столько предписывающий, сколько воздействующий характер. Речь идет о методах влияния, например, на аспекты рыночного процесса (совокупный спрос, совокупное предложение, степень централизации капитала, социальные, структурные и региональные элементы экономики).

Совокупность административных рычагов охватывает те регулирующие действия, которые связаны в первую очередь с обеспечением правового поля. Задача принимаемых мер при этом — *создание* наиболее разумных для частного сектора правовых *рамочных условий*. Степень активности применения административных мер может быть различной в зависимости от области экономики. Наиболее настойчиво они проявляются сейчас в области социальной защиты малообеспеченных слоев населения, а также в сфере охраны окружающей среды.

Существует и *другая классификация* регулирующих мер. Их можно разделять на *прямые* и *косвенные методы* воздействия на экономику.

Методы прямого воздействия предполагают такое регулирование со стороны государства, при котором поведение субъектов экономики основано не столько на самостоятельном экономическом выборе, сколько на предписаниях государства. В качестве примера назовем влияние налогового законодательства. В каждой стране законом предписана обязанность юридических и физических лиц на безвозмездную передачу части получаемых доходов в распоряжение государства. Частному бизнесу определен также порядок расчета амортизационных отчислений (в зависимости от методики расчета издержек может меняться размер налогооблагаемой величины прибыли). Прямой метод воздействия оказывают и таможенные процедуры правительства.

Методы косвенного воздействия проявляются в том, что государство не влияет прямо на принимаемые субъектами решения. Оно создает лишь предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе экономических решений субъекты тяготели к тем вариантам, которые соответствуют целям экономической политики. Примерами данных действий можно назвать регулирование центральным банком величины учетной ставки, а также модуляцию налоговых ставок.

Оба метода воздействия на экономику не разделены, безусловно, жесткой линией. В каждом из используемых инструментов имеются элементы обоих методов, однако во многом дело зависит от их соотношения. Например, в рамках проведения финансовой политики в большем объеме наблюдается проявление прямых методов регулирования, в то время как при использовании денежно-кредитной политики на первый

план выходят косвенные элементы. Одним из внешних проявлений этого является то обстоятельство, что министерство финансов (ответственное за реализацию финансовой политики) всегда выступает структурным элементом правительственного аппарата. В отличие от этого центральный банк имеет, согласно конституции многих стран, относительно самостоятельный статус.

С точки зрения более конкретного, прагматического подхода разумно обозначить *два ведущих инструмента*, используемых правительством для регулирования:

1) воздействие с акцентом на использование государственных финансов (*финансовая политика*);

2) воздействие с акцентом на использование кредитно-денежных аспектов (монетарная, *денежно-кредитная политика*).

Указанные варианты классификации, безусловно, связаны между собой. Взаимосвязь подходов и характерные особенности обоих конкретных методов можно обозначить следующим образом (схема 20.1):

Схема 20.1

МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ		
	Финансовая (фискальная) политика	Монетарная (денежно-кредитная) политика
Тип воздействия на экономические процессы	Метод преимущественно <i>прямого</i> воздействия на экономику	Метод преимущественно <i>косвенного</i> воздействия на экономику
Объект воздействия	В первую очередь <i>совокупный спрос</i> (кейнсианский вариант регулирования)	В первую очередь <i>совокупное предложение</i> (неоклассический, неолиберальный вариант регулирования)
Сильные стороны данного инструмента	Высокая степень получаемого <i>эффекта</i>	<i>Адапционность</i> по отношению к рыночным условиям
Слабые стороны данного инструмента	<ul style="list-style-type: none"> ■ Достаточно высокая степень «<i>помех</i>» рыночным процессам. ■ <i>Бюрократизм</i> процесса «запуска» данных методов (парламентские слушания, лоббизм) 	Относительная замедленность в достижении результата (наличие <i>лага времени</i> из-за многоступенчатости процесса)

В историческом развитии рыночного общества прослеживается эволюция постепенного перемещения эпицентра регулирования с прямых методов на косвенные. Финансово-бюджетные процессы (т.е. преимущественно прямые методы) активно нарастали уже с середины

XIX в., достигнув пика своего развития к 60-м гг. XX в. Отметим, что финансовая политика стояла в эпицентре кейнсианской системы регулирования. Роль же денежно-кредитных мер стала заметно увеличиваться лишь с первой трети XX в. Установка, которой придерживаются сегодня правительства разных стран, — наиболее активно использовать тот инструментарий, который больше соответствует природе рыночного механизма (т.е. монетарную политику).

20.2. ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА

Эффективность экономической политики во многом зависит от состояния финансово-бюджетного сектора государства. В связи с тем, что термин «финансы» получил в современной экономической теории и практике разноплановое использование, необходимо обратиться к данной категории (а точнее, к совокупности категорий) более подробно.

Рассмотрим в этой связи несколько понятий: «финансы», «финансовая система», «финансовое хозяйство», «бюджет».

Финансы — одна из комплексных, многозначных категорий экономической науки. В современной мировой теории и практике используют *как широкое, так и узкое понимание данного термина*. В широком смысле финансы — это совокупность стоимостных потоков, связанных с распределением и использованием денежных ресурсов в хозяйственном процессе. При этом не имеет значения тот факт, на возвратной или безвозвратной основе осуществляется движение ресурсов. То есть в рамках этой трактовки финансы включают движение как бюджетных, так и кредитных ресурсов. Наиболее распространен такой подход в американской экономической литературе.

Более узкая трактовка понятия «финансы» предполагает учет лишь движения стоимостных величин на безвозмездной (т.е. бюджетной) основе. В европейской (а также российской) науке и практике используются оба варианта термина «финансы».

Финансовая система государства представляет собой совокупность экономических и организационных элементов, создающих возможность кругооборота стоимостных потоков в экономике (схема 20.2).

Смысл понятия «финансовая система» можно передать и несколько иначе: система взаимодействия финансовых ресурсов трех субъектов экономики — домашних хозяйств (т.е. населения), фирм и государства.

Термин **«финансовое хозяйство»** охватывает стоимостные потоки так называемых общественно-правовых корпораций, к которым относят административно-территориальные единицы: федерацию, земли,

общины, кантоны и т.д. Синонимом данного понятия можно назвать **государственные, или публичные, финансы**.

Схема 20.2

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА		
Элементы системы	1. Совокупность бюджетов и фондов	Бюджеты Внебюджетные фонды Валютные резервы государства Финансовые фонды предприятий и организаций
	2. Совокупность регулирующих органов	Министерство финансов Прочие финансовые инстанции
	3. Совокупность нормативных положений	Конституция страны Законы и нормативные акты по вопросам о финансах

Финансовое хозяйство выполняют несколько функций. Общепринятой считается классификация, предложенная американским экономистом Р. Масгрейвом (схема 20.3).

Схема 20.3

ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (ПУБЛИЧНЫХ) ФИНАНСОВ			
<i>Позиции неоклассической и ордолиберальной школ*</i>			
	Аллокация	Вызванное государственной активностью перемещение (и размещение) в экономике ресурсов, нацеленное на создание общественных благ	Тот факт, что государство берет на себя задачу обеспечения общества определенными благами, означает, что часть имеющихся в народном хозяйстве производственных ресурсов используется иначе, чем это было бы сделано частным сектором
	Перераспределение	Корректировка распределения доходов и имущества с ориентацией на большее социальное равенство	Государство исходит из установки: на первичное распределение влияют случайные факторы (наследство на капитал, разные возможности получения образования и т.д.)

Окончание

	Стабилизация	Реализация целевых установок экономической политики	Достижение высокой занятости, стабильности цен, устойчивости национальной валюты, соразмерного экономического роста
Позиции отечественной школы**			
	Распределительная	Распределение и перераспределение национального дохода через бюджет	
	Контрольная	Надзор за процессом аккумуляции и использования бюджетных ресурсов	

* В рамках институциональной школы целевые задачи (т.е. функции) государственных финансов представлены иначе. Данный вариант изложен в разделе «функции бюджета».

** В большинстве отечественных публикаций приводятся две указанные в схеме функции. Однако некоторые авторы называют еще две функции: *воспроизводительную* и *регулирующую*.

Сердцевиной, главным звеном финансовой системы является **государственный бюджет**. По сути, он представляет собой финансовый план государства, в котором указаны величины ожидаемых доходов и предполагаемых расходов в течение года. По своему материальному содержанию бюджет — централизованный фонд денежных средств.

В условиях федерального устройства государства бюджет выступает как иерархическая совокупность нескольких финансовых фондов. Например, в условиях федеративного устройства России понятие «консолидированный бюджет» отражает сумму федерального, регионального и местных бюджетов.

В теоретическом плане интерес представляет та пропорция, которая складывается между величиной государственного бюджета и ВВП страны. Данное соотношение принято называть **государственной квотой**, которая исчисляется **отношением суммы расходов или доходов к ВВП**. Этот показатель дает представление не только об одной из важных макроэкономических пропорций в стране. На его основе можно делать достаточно обоснованный вывод о реальной роли государства в экономике. В настоящее время данный показатель считается более презентабельным по сравнению с показателем доли производства (или численности занятых) на государственных предприятиях.

На протяжении длительного периода времени удельный вес государственных расходов в ВВП заметно увеличился в большинстве раз-

витых стран мира (правда, в последнее десятилетие повышение госквоты замедлилось, порой она стала даже сокращаться). В целом же обращает на себя внимание дифференциация в степени активности государства в развитых странах мира (табл. 20.1).

Таблица 20.1

**ДИНАМИКА ГОСУДАРСТВЕННОЙ КВОТЫ
(совокупная сумма бюджетных расходов), % к ВВП**

Страна	1970 г.	1995 г.	2010 г.
Швеция	43	67,1	52,7
Франция	39	54,4	49,1
Италия	34	52,5	46,1
Германия	39	48,1	43,4
Англия	39	44,9	40,7
Япония	19	36,5	32,5
США	32	37,0	31,6

Список стран ранжирован по показателю квоты в 2010 г.

Источник: OECD Factbook 2011.

Соотношение величины бюджетных средств и ВВП показывает степень активности государства в экономике. Однако прямого соотношения между государственными расходами (доходами) и степенью эффективности экономики не обнаруживается. Для сравнения можно указать и другую аналогию: четкой закономерности не прослеживается и в пропорции между денежной массой и объемом производимого в стране ВВП (показатель «*монетизация экономики*»)¹.

Составным элементом финансовой системы является *государственный бюджет*. Его функционирование тоже связано с реализацией ряда целевых *функций* (схема 20.4).

Функционирование государственных финансов в последние десятилетия тесным образом связано с такими явлениями, как *дефицит государственного бюджета* и *внешняя задолженность*.

Дефицит государственного бюджета представляет собой нарушение равновесия в рамках основного финансового плана государства. Расходы в этом случае превышают сумму собираемых правительством доходов. Следует отметить, что достижение равновесного состояния бюджета на протяжении длительного времени считалось одной из главных экономических задач государства. Как показывает история,

¹ Более подробно этот вопрос будет рассмотрен в теме 21.

нарушение бюджетного равновесия становится реальностью преимущественно в периоды ведения войн и в годы тяжелых кризисных явлений.

Схема 20.4

ЦЕЛЕВЫЕ ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА		
	Функции (задачи) бюджета	Основные направления использования финансовых средств / Характеристика
Традиционный экономический анализ		
	1. Перераспределение национального дохода 2. Регулирование и стимулирование экономики 3. Стимулирование НТП 4. Финансирование социальной политики 5. Контрольная функция	<ul style="list-style-type: none"> ■ Расходы на социальные цели ■ Расходы на регулирование экономики ■ Оборонные расходы ■ Расходы на государственное управление
Институциональный анализ*		
	1. Создание общественных благ	Система внешней и внутренней безопасности, общественный транспортный сектор, коммуникации, социальная система
	2. Устранение негативных внешних эффектов (возникающих при потреблении частных благ)	Внешний эффект представляет собой то воздействие, которое оказывает потребление блага одним лицом на другие лица (оно может иметь позитивный или негативный характер)

* Школа институционализма данные функции относит не только к бюджетному звену, но и ко всей системе государственных финансов.

Формирование с конца 30-х гг. XX в. кейнсианской концепции регулирования изменило подход правительства к проблеме дефицита бюджета. Кейнсианская теория сделала ставку на использование в процессе регулирования в первую очередь системы государственных финансов (а не денежно-кредитной политики). Основным инструментом воздействия на экономические параметры при этом — государственные расходы (осуществляемые в форме социальной поддержки занятых с целью обеспечения более высокого совокупного спроса). Данная установка обусловила то положение, что дефицит госбюджета стал рассматриваться как вполне допустимое экономическое явление. В этом проявились издержки социального выравнивания.

На протяжении ряда десятилетий бюджетный дефицит стал традиционным явлением во многих развитых странах. Постепенно сложилось представление о *нормативном уровне данного показателя*: в пределах **до 3% ВВП**.

В рамках регулирования бюджетного дефицита принято использовать следующие меры:

- государственные займы (внутренние и внешние);
- эмиссию денежной массы.

Использование государственных займов помогает решению дефицитности бюджета. Но в то же время оно создает другую проблему — формирует *государственный долг*. Иллюстрируя эту зависимость, приведем международную статистику (табл. 20.2).

Таблица 20.2

ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ, % к ВВП

Страна	Сальдо бюджета		Государственный долг	
	1990–1995 гг. (среднегодовые)	2010 г.*	1990–1995 гг. (среднегодовые)	2010 г.*
Япония	-1,0	-6,7	74,1	193,5
Франция	-4,5	-8,0	43,4	83,6
Германия	-2,6	-5,0	45,4	78,8
США	-4,5	-10,1	69,7	94,1
Англия	...	-12,0	...	79,1
Норвегия	+0,4	+9,9	34,7	59,0

* Прогноз; список стран ранжирован по показателю госдолга в 2010 г.

Источник: EUROSTAT, OECD, ВКО.

Приведенные данные дают нам возможность сделать ряд обобщений.

1. Дефицит государственных финансов в течение последних двух десятилетий стал характерным признаком экономики большинства стран.

2. Заметно, что со временем повышается дифференциация (контраст) между показателями отдельных стран.

3. Показатели государственной проявляют более заметную тенденцию к росту практически во всех странах.

4. Корреляция между уровнем дефицитности и размерами госдолга в целом прослеживается четко. Наиболее яркий пример — Япония.

5. На данную корреляцию могут воздействовать дополнительные, искажающие факторы. Показательный пример — экономика Норвегии. Доходы от экспорта нефти обеспечивают в данном случае профицит бюджета, однако задолженность тем не менее продолжает расти.

20.3. ФИНАНСОВАЯ (ФИСКАЛЬНАЯ) ПОЛИТИКА: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Использование финансовых инструментов для реализации определенных макроэкономических целей обусловило формирование такого явления, как финансовая (фискальная) политика. В мировой экономической литературе оба термина используются нередко как синонимы. Однако в смысловом наполнении двух указанных терминов следует видеть различие. Термин «фискальная политика» имеет более узкое значение. Он подчеркивает в первую очередь значимость аккумуляции ресурсов в государственном бюджете и использование этого процесса в целях регулирования конъюнктуры.

Понятие «финансовая политика» отражает более широкое содержание. Смысловая нацеленность данного термина больше ориентирована не только на сбор ресурсов, но и на их использование. При этом подчеркивается целый ряд направлений финансирования, которые превратились, по сути, в самостоятельные области экономической политики государства.

Соотношения между компонентами финансовых мер государства показаны в схеме 20.5.

Схема 20.5

СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА»

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА*		
Фискальная политика	Направления:	<ul style="list-style-type: none"> ■ Стимулирование конъюнктуры ■ Сдерживание конъюнктуры
Налоговая политика (политика доходов, преимущественно регулирующий аспект)		
Политика расходов (преимущественно регулирующий аспект)		
Финансирование социальных мер		
Финансирование структурных мер		
Финансирование региональных мер		
Финансирование экологических мер		
Политика оказания помощи развивающимся странам		
Бюджетная политика	Направления:	<ul style="list-style-type: none"> Поддержание бюджетного равновесия Перераспределение средств между бюджетами
Политика среднесрочного финансового планирования		

* Термин «финансовая политика» в данном контексте затрагивает лишь область публичных, т.е. государственных финансов и не отражает принятое в микроэкономике аналогичное понятие на уровне фирмы.

Резюмируя, отметим: многосторонность понятия «финансовая политика» ориентирует на восприятие данного экономического явления в двух аспектах:

- 1) как механизм или инструмент (с помощью которого достигается выполнение многих макроэкономических целей);
 - 2) как самостоятельное направление экономической политики.
-

20.4. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ

Процесс финансового регулирования основан на использовании системы аккумуляции средств и их расходования. В каждом случае своя специфика. Сильная сторона политики изъятия средств — эффективность воздействия на конъюнктурные колебания. Политика же финансовых затрат позволяет поддерживать общее развитие страны.

Основу финансовых доходов составляют **налоги**. По экономическому содержанию налоги — обязательные платежи физических и юридических лиц, осуществляемые без получения встречной услуги.

Термин «финансовая политика» в данном контексте затрагивает лишь область публичных, т.е. государственных, финансов и не отражает принятое в микроэкономике аналогичное понятие на уровне фирмы.

В ходе исторического развития в мировой хозяйственной практике сформировалось множество видов налогов. В современных развитых странах их численность составляет около 50. Для сравнения отметим, что в конце 1990-х гг. количество видов налогов в России превысило 80.

С целью получения систематизированного представления обо всех налогах сложились различные их классификации. Например, различают **основные** и **дополнительные налоги**. Критерий данного подхода — степень важности доходов для бюджета. Принято выделять также **прямые** и **косвенные налоги** (основа классификации в данном случае — характер изъятия средств). В зависимости от субъекта обложения налоги можно подразделить на две группы: связанные **с доходами** и **с использованием этих доходов**.

Структурная схема получаемых государством финансовых доходов изображена на схеме 20.6.

Налоговая система является мощнейшим средством перераспределения финансовых ресурсов. Степень использования данного метода имеет отличия в разных странах. Например, в США и Японии через налоговую систему мобилизуется 27–29% ВВП, в Швеции — 50–54%.

**ДОХОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА:
структурный анализ**

ДОХОДЫ БЮДЖЕТА		
1. Налоговые доходы (виды налогов)		
По методам изъятия	<i>Прямые</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ На доходы (подоходный налог) ■ На прибыль (корпорационный) ■ На имущество
	<i>Косвенные</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Налог с оборота: на добавленную стоимость (НДС) ■ Пошлины
По масштабам изъятия	<i>Основные</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ На доходы (подоходный) ■ НДС ■ На прибыль
	<i>Дополнительные</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ На имущество ■ На наследство ■ На транспортные средства ■ Пошлины
По объекту обложения	<i>Налоги на доходы и имущество</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Подоходный ■ На имущество
	<i>Налоги на использование доходов</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ НДС ■ На транспортные средства
2. Неналоговые доходы		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Обычные доходы ■ Чрезвычайные доходы 		

В целом *налоговая система* представляет собой *противоречивое явление*. С одной стороны, ее задача состоит в обеспечении изъятия у субъектов экономики достаточно солидных финансовых ресурсов, с другой — не допустить снижения деловой активности этих субъектов. Решение данного парадокса осуществляется за счет разумных компромиссов. Их действие основано на использовании налоговой системой *ряда принципов*¹.

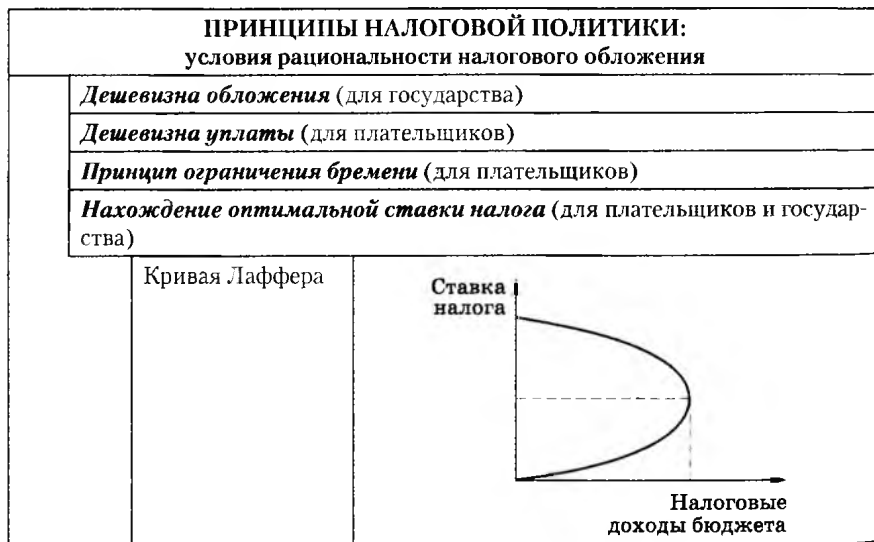
В качестве самостоятельного принципа можно назвать и положение о необходимости *нахождения оптимальных ставок налогообложения*. Данное правило, ориентированное на стимулирование

¹ Принципы разумной налоговой системы начали разрабатываться классиками экономической теории — А. Смитом и Д. Рикардо. В последующем они были изложены более основательно. Одна из удачных разработок предложена в 1970-х гг. немецким экономистом Х. Халлером, обозначившим семь принципов.

деловой активности предпринимателей, было выдвинуто американским экономистом А. Лаффером. Реализуя это правило в условиях России, уместно сослаться на мнение российского экономиста Е.Г. Ясина. По его словам, оптимальная для условий России налоговая нагрузка не должна превышать 30–32%.

В графическом виде изложенные принципы представлены в схеме 20.7.

Схема 20.7



Завершая разговор о принципах, опора на которые способствует регулирующему потенциалу налоговой системы, следует упомянуть еще одну важную характеристику.

1. Налогообложение следует построить так, чтобы затраты государства на его реализацию были настолько низки, насколько это возможно (ориентация на так называемый принцип *дешевизны обложения*).
2. Взимание налогов должно осуществляться так, чтобы затраты налогоплательщика, связанные с процедурой выплаты, были максимально низки (*принцип дешевизны уплаты налогов*).
3. Уплата налогов должна быть как можно менее ощутимым бременем для плательщика, с тем чтобы не ущемлять его экономическую активность (*принцип ограничения бремени налогов*).

Практика развитой рыночной экономики показывает: **политика доходов имеет более сильный воздействующий эффект по сравнению с политикой расходов**. Объяснение в немалой степени имеет социально-психологический характер. Человек эмоциональнее воспринимает факт изъятия, чем случай недополучения. Кнут весомее пряника!

Обращаясь к конкретным методам налогового регулирования, следует обозначить два аспекта.

Во-первых, речь идет о системе **нормативного изменения ставок** налогообложения. Данный метод весьма действенен, хотя используется не очень часто.

Во-вторых, заметную роль играет использование системы **прогрессивных ставок**. Именно этот аспект создает условия **автоматического регулирующего** воздействия налоговой системы. Благодаря прогрессии, а также умело разработанной системе соотношения облагаемых сумм и используемых ставок налоговая система приобретает **свойство эластичности**. Это означает, что налогообложение приобретает адаптационные (по отношению к колебаниям конъюнктуры) свойства.

Используемый в финансовой теории и практике показатель **эластичности налоговых поступлений** рассчитывается как отношение:

Процентное (или абсолютное) изменение налоговых поступлений
Процентное (или абсолютное) изменение национального дохода

или

$$E_T = \frac{\Delta T}{\Delta NI},$$

где E_T — показатель эластичности налоговых поступлений;
 T — объем налоговых поступлений;
 NI — национальный доход.

В развитой рыночной экономике степень налоговой адаптационности составляет нередко 1,5. Это означает, что повышение или понижение национального дохода на 1% обеспечивает рост или сокращение суммы поступлений от налогов на 1,5%.

20.5. ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ, ЕЕ РЕГУЛИРУЮЩАЯ РОЛЬ

В экономической теории под государственными расходами понимают затраты государства на приобретение материальных благ и услуг, связанных с удовлетворением общественных потребностей.

Английский экономист А. Пигу предложил следующую классификацию форм реализации государственных расходов: **трансформа-**

ционные (государственным субсидиям противостоит услуга) и **трансфертные** (без встречной услуги).

Экономическая теория дифференцированно рассматривает аспекты целевых задач государственных расходов (схема 20.8).

Схема 20.8

**ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ:
позиции экономических школ**

Научная школа	Трактовка целевых задач бюджетных расходов
<i>Кейнсианство</i>	Стимулирование совокупного спроса: ■ борьба с безработицей (выплата пособий), ■ прочие социальные расходы
<i>Ордолиберализм</i>	Финансирование: ■ социальной политики ■ структурной политики ■ региональной политики
<i>Неоклассика</i>	Развитие: ■ экономической инфраструктуры ■ социальной инфраструктуры
<i>Институционализм</i>	■ Создание общественных благ ■ Устранение негативных внешних эффектов

Кейнсианская школа, например, основное внимание сосредоточивает на роли государственных расходов в стимулировании совокупного спроса (в первую очередь через оказание помощи в области занятости). В рамках же школы неоклассики и ордолиберализма государственные расходы рассматриваются как метод стимулирования общеэкономического потенциала страны (развитие инфраструктуры). Новую классификацию целевых задач выдвинула школа институционализма: создание общественных благ и устранение негативных внешних эффектов. Именно этот подход является в настоящее время наиболее популярным в экономической теории.

Общественные блага представляют собой совокупность социальных условий, необходимых для существования человеческого общества (образование, социальное обеспечение, частично — здравоохранение и инфраструктура).

Внешний эффект представляет собой то воздействие, которое оказывает потребление блага одним лицом на другие лица.

Принято различать положительный и отрицательный варианты внешнего влияния. В первом случае потребление блага одним человеком связано с созданием положительного воздействия на окружающих лиц.

Во втором случае — процесс негативный. Например, возникновение шума и загрязнения при использовании автомобиля вредит не только самому потребителю, но и окружающим. Нейтрализацию отрицательных внешних эффектов берет на себя государство, поскольку частный сектор не заинтересован выделять на это ресурсы.

Принятая в теории институционализма градация расходов государства на два вида (финансирование создания общественных благ и устранение негативных внешних эффектов) отражает ту практику экономической политики, которая сложилась в США. В странах Западной Европы (прежде всего в ФРГ, Франции), где степень разнообразия государственной активности заметно шире, экономисты обычно отмечают большее разнообразие направлений инвестиционной деятельности правительства¹.

В чем же состоит регулирующий эффект государственных расходов? И чем он отличается от возможностей налоговой политики?

Государственные расходы оказывают на экономику двоякое воздействие.

1. Частично они оказывают влияние на конъюнктуру. При этом в действие вступают **автоматические**, или **встроенные, стабилизаторы**. Данную роль выполняют выплачиваемые правительством **пособия по безработице**. В условиях ухудшения конъюнктуры и соответственно снижения степени занятости автоматически возрастают масштабы выплат по безработице. При улучшении же экономического положения общий размер этих пособий неизбежно сокращается. Данный вариант встроенного стабилизатора проявляется так же, как и в случае действия **прогрессивной шкалы при взимании налогов**.

2. **Помимо автоматического** стабилизирующего воздействия на конъюнктуру роль государственных расходов проявляется в их влиянии на общее социально-экономическое развитие страны. Речь идет о финансировании (в полном объеме или в форме соучастия) системы образования, науки и здравоохранения, т.е. о **создании благоприятных рамочных условий** в стране.

Говоря же **о различиях** во влияющем эффекте правительственных расходов, с одной стороны, и налогов — с другой, отметим следующее:

- с помощью **налогов** можно более активно **воздействовать на поведение субъектов** экономики (налоги оказывают достаточно сильное стимулирующее влияние);
- помощью **расходов** удастся формировать определенные благоприятные **условия развития** страны.

¹ Данные направления обозначены, в частности, в схеме 20.5.

Наличие данной специфики позволяет выявить определенную «специализацию» в регулирующих аспектах двух систем — государственных доходов и расходов.

Системой налоговых изъятий достаточно эффективно регулируются конъюнктурные колебания (в краткосрочном периоде), системой же расходов — общее социально-экономическое развитие страны (в долгосрочном периоде).

Определив сходство, а также различие в механизме регулирующего воздействия финансовых элементов, **обозначим еще одну обобщающую характеристику**. В работах американских экономистов при анализе финансовой политики было введено разграничение ее на два понятия: «**дискреционная политика**» и «**недискреционная политика**». В первом случае принято понимать те варианты финансовой политики, которые предпринимаются правительственными институтами сознательно, целеустремленно. Во втором случае речь идет об автоматическом механизме, т.е. о механизме встроенных стабилизаторов. В целом система вариаций нацеленной на регулирование финансовой политики представлена в схеме 20.9.

Схема 20.9

ВИДЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

Классификация типов финансовой политики	Характеристика
1. Дискреционная политика	<i>Осознанное</i> , целенаправленное манипулирование системой налогов и расходов с целью воздействия на уровень экономической активности. Реализуется через совокупность законодательных и исполнительных актов
2. Недискреционная политика	Процесс <i>автоматического</i> воздействия финансовой политики на уровень экономической активности. Действие встроенных стабилизаторов
1. Стимулирующая политика	Вариант политики, проводимой правительством в ходе конъюнктурного спада. Цель — стимулирование (с помощью финансов) конъюнктурного роста, сокращение безработицы
2. Сдерживающая политика	Вариант политики, проводимой правительством в ходе конъюнктурного подъема. Цель — «охлаждение» темпов роста ради снижения инфляции

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Прямые методы регулирования	Природная рента
Косвенные методы регулирования	Общественные блага
Финансы	Внешние эффекты (экстерналии)
Финансовое хозяйство	Государственная квота
Финансовая система	Встроенные (автоматические)
Финансовая политика	стабилизаторы
Фискальная политика	Дискреционная политика
Налоговая политика	Недискреционная политика
Эластичность налоговых поступлений	Стимулирующая политика
Прямые и косвенные налоги	Сдерживающая политика
Основные и дополнительные налоги	
Налоги на доходы, налоги на имущество, налоги на обращение и потребление товаров	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Задача государства — создание условий для более успешного развития национальной экономики. Не противоречит ли сдерживающая фискальная политика данной общей цели?
2. Зависят ли варианты фискальной политики от состояния конъюнктуры? Какие инструменты финансовых (бюджетных) мер предпринимает государство в зависимости от стадии развития конъюнктуры?
3. В каких случаях фискальная политика имеет относительные преимущества по сравнению с монетарной и когда она их теряет?
4. Вы приобрели новую красивую одежду (или даже новый автомобиль). Опишите случаи, когда данное потребление блага может создавать положительный (или, наоборот, отрицательный) внешний эффект.
5. Почему сбор налоговых поступлений обладает более сильным регулирующим воздействием по сравнению с системой государственного финансирования?
6. Являются ли синонимами понятия «финансовая политика» и «фискальная политика»?
7. Какие параметры экономического развития эффективнее регулировать системой государственных расходов, а какие — системой государственных доходов (т.е. налоговой политикой)?
8. В чем вы видите противоречия финансовой (фискальной) политики?
9. В чем заключается эластичность налоговых доходов и эластичность государственных расходов?
10. Почему система субсидий (субвенций) противоречит рыночному механизму?
11. Какой компонент государственных финансов (расходы или доходы) имеет более сильный регулирующий эффект? Как вы можете это объяснить?
12. Перечислите принципы рациональной налоговой системы.

13. Какие виды классификаций налогов вы знаете?
14. Должен ли подоходный налог иметь прогрессивную или регрессивную шкалу? Какой шкалой обладает в настоящее время подоходный налог в России?
15. С весны 2003 г. в средствах массовой информации России стал обсуждаться вопрос о целесообразности использования в российской налоговой практике *ренты на природные ресурсы*. **На более раннем этапе данная проблема настойчиво выдвигалась лишь в научных докладах академика Д.С. Львова (другие экономисты полностью обходили ее стороной)**. Россия — страна, значительную часть национального богатства которой составляют природные ископаемые. Почему, по вашему мнению, проблема об изменении налогообложения корпораций, занимающихся добычей ресурсов (ценность которых — достояние общества, а не частных фирм), стала предметом общественного обсуждения лишь через десять лет после начала экономической реформы? Почему смогла сложиться ситуация, когда одна из важнейших практических проблем страны осталась в стороне от отечественных исследований?

Схема-резюме

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ		
Виды механизмов	Финансовая (фискальная) политика Монетарная (денежно-кредитная) политика	
Государственные финансы (как основа финансовой политики)	Понятие: совокупность стоимостных потоков, связанных с распределением и использованием денежных ресурсов в хозяйственном процессе на безвозмездной основе	
	Функции финансов	<ul style="list-style-type: none"> ■ Аллокация ■ Перераспределение ■ Стабилизация ■ Распределительная ■ Контрольная
Финансовая система	<ul style="list-style-type: none"> ■ Совокупность бюджетов и фондов ■ Регулирующие институты ■ Нормативная база 	
Бюджет и его доходы	Виды доходов	<ul style="list-style-type: none"> ■ Налоговые ■ Неналоговые
Налоги	Функции налогов	<ul style="list-style-type: none"> ■ Фискальная (сбор финансовых средств) ■ Регулирующая (в экономической сфере — сглаживание конъюнктурных колебаний; в социальной сфере — сглаживание различий в доходах)

Окончание

	Налоги	Виды налогов	<ul style="list-style-type: none"> ■ Прямые ■ Косвенные
		Объекты обложения	<ul style="list-style-type: none"> ■ Доход (физических лиц) ■ Прибыль (юридических лиц) ■ Оборот ■ Имущество
	Бюджет и его расходы	Функции государственных расходов	<ul style="list-style-type: none"> ■ Формирование благоприятных условий развития экономики ■ Создание общественных благ (позиция институциональной школы) ■ Устранение негативных внешних эффектов (позиция институциональной школы)
Финансовая (фискальная) политика	Совокупность мероприятий государственных институтов (прежде всего Министерства финансов) в области финансов в целях воздействия на макроэкономический процесс		
	Двойственность природы:		
	<ul style="list-style-type: none"> ■ один из механизмов экономической политики ■ одно из направлений экономической политики 		

Практическая ситуация (case study)

**ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ В РОССИИ
И ЕГО ФИСКАЛЬНАЯ РОЛЬ:
МЕТОДЫ НАЛОГОВОЙ СТАВКИ
И МИНИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ОБЛОЖЕНИЯ**

Большинство налогов выполняют две роли — фискальную и регулируемую. Пропорции в отношении двух задач дифференцированы у разных налогов. Для подоходного налога обе цели значимы. В развитой рыночной экономике этот платеж обеспечивает основную сумму поступлений в бюджет (среди налоговых поступлений). В России такой ситуации еще не сложилось (здесь в «лидерах» НДС и налог на прибыль).

Одна из причин «ущемления» роли подоходного налога заключается в том, что вокруг него раскрутилась активная борьба, правда, внешне во многом скрытая. Подоходный налог стал объектом проявления интересов трех субъектов экономики: домашних хозяйств (населения), фирм и государства. Целевые установки государства (фискальные плюс регулирующие) предполагают установление разумной прогрессивной ставки процента. Последняя должна обеспечивать как достаточно высокий уровень изъятия, так и сохранение социального баланса в обществе.

К сожалению, случилось так, что выполнение обеих целей в рамках данного налога в России не реализуется в полной мере. Несмотря на то, что научный мир предлагает ввести прогрессивную ставку, соответствующего решения Государственная Дума не принимает. Сказывается давление со стороны лоббистов, выражающих интересы фирм. Высокооплачиваемый слой бизнес-структур не желает допускать обложения личных доходов по высокой ставке подоходного налога. Это отразилось в «оригинальном» графическом построении его ставки в нашей стране по сравнению с западными стандартами (схема).

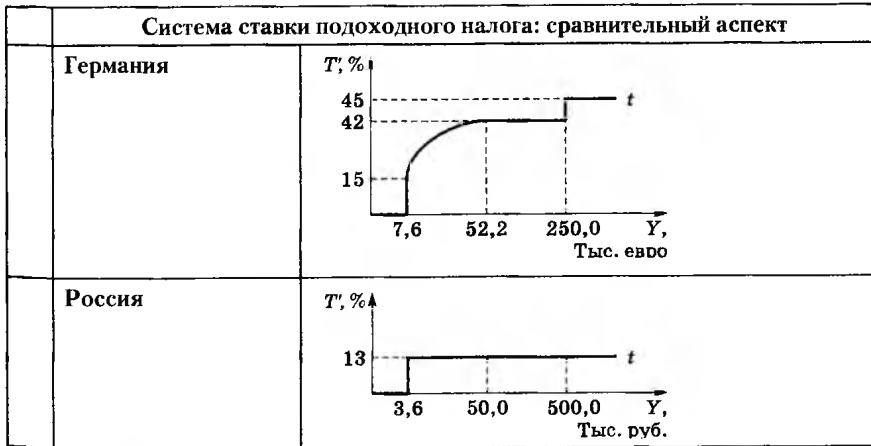
Комментируя это сравнение, отметим: графики существенно отличаются друг от друга. Прогрессия в налоговой системе Германии обусловлена двумя обстоятельствами:

1) в сложившейся рыночной среде использование прогрессивной ставки — общепризнанная норма;

2) в течение сравнительно длительного времени в Германии существовали две предельные ставки (нижняя и верхняя): 15% и 42%. С 2005 года была введена еще одна верхняя ставка (45%) — на особо

высокие доходы (выше 250 тыс. евро в год на одно физическое лицо). Данный платеж получил в Германии название **«налог на миллионеров»**. Отчасти это вызвано ориентацией правительства на задачи социально ориентированной экономики, в которой жизненный уровень граждан в определенной мере должен быть уравновешен. Другая причина связана со сложившейся финансовой ситуацией в стране: денег у немецкого государства становится все меньше, в то время как общественные потребности постоянно растут.

Схема



Примечание: Y — годовой доход одного физического лица; T' — величина ставки налога, %; t — кривая ставки налога.

В условиях, когда сформировавшаяся ставка российского подоходного налога не позволяет собирать достаточно средств, был найден другой путь должного изъятия ресурсов. Он выражается в расширении налогооблагаемой базы. Уровень минимального обложения пришлось сдвинуть в сторону малооплачиваемых слоев населения — за рамки пределов, которые свойственны западным странам. Таким образом, низкая стартовая величина облагаемого дохода выступила определенным компенсатором заниженной ставки налога.

Интересно сравнить в этом плане конкретные (и сравнительно малоизвестные) данные о налоговой политике в разных странах (таблица).

Как показывают данные, в России (где уровень дохода на душу населения в 3,3–3,4 раза ниже по сравнению с указанными в таблице странами) плательщики должны выплачивать налог после достижения получаемой в год суммы около 144 евро. В странах же Запада платежи этого налога начинаются лишь при достижении годового дохода на

уровне 3300—18 000 евро. Верхняя же граница налоговой ставки в России (ориентированная на состоятельных людей) примерно в 3–4 раза ниже мировых стандартов.

Таблица

Подходный налог: параметры налогооблагаемой базы (2011 г.)

Страна	Уровень дохода, при достижении которого начинается обложение налогом, евро в год	Нижняя ставка налога, %	Уровень дохода, при достижении которого ставка уже не меняется, евро в год	Верхняя ставка налога, %	ВВП на душу населения в 2011 г., дол.
Англия	39 558	20	169 537	50	38 592
Швейцария	26 772	5,2	638 535	40	81 161
Польша	21 408	18	21 408	32	13 540
Япония	17 217	15	158 926	50	45 920
Италия	15 000	24,2	300 000	47,2	36 267
Греция	12 000	10	100 000	45	27 073
Франция	11 896	13	68 200	50,7	44 008
Германия	8 005	14	250 730	47,5	43 742
США	5 959	16,2	265 809	43,4	48 387
Эстония	1 728	21	1 728	21	16 583
Россия	144	13	144	13	12 993
Румыния	...	16	...	16	8 863

Приведенные данные ранжированы по облагаемому минимуму (колонка 2).

Источник: Statistisches Amt fuer die BRD. Statistisches Jahrbuch 2012; Bundesministerium der Finanzen, BRD; Министерство финансов РФ; Российский статистический ежегодник. 2012.

Сравнение положения в России с ситуацией в других реформируемых странах (Польше и Венгрии) также оставляет аналогичные вопросы.

Итак, за счет расширения налогооблагаемой базы в сторону социального слоя, имеющего низкие доходы, общество смогло дать возможность обеспеченным слоям России избежать прогрессивной ставки налога. Оценивая рассмотренный вариант практики лоббизма, приходится делать вывод о чрезвычайно сильном влиянии частного бизнеса в России на экономическую политику государства.

Тема 21

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

21.1. Деньги и денежно-кредитная система

21.2. Рынок денег

21.3. Кредит и его формы

21.4. Банковская система

21.5. Монетарная (кредитно-денежная) политика и ее инструменты

21.6. Взаимодействие финансовой (фискальной) и монетарной политики

Деньги не накормят вас, не оденут, не дадут приюта и не развлекут до тех пор, пока вы не истратите или не инвестируете их. Люди почти все сделают для денег, а деньги почти все сделают для людей. Деньги — это пленительная, повторяющаяся, меняющая маски загадка.

Federal Reserve Bank of Philadelphia.
Creeping Inflation // Business Review.
August 1957. P. 3.

21.1. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

Деньги

Одним из центральных инструментов рыночной экономики являются деньги. В течение последних 200 лет экономисты различных школ посвятили изучению данного явления огромное количество работ. Вместе с тем эта категория оказалась настолько многоаспектной, что единого, всеми одинаково признаваемого определения так и не появилось. В качестве примера назовем определение, предлагаемое в тринадцатом издании работы «Экономикс» К.Р. Макконелла и С.Л. Брю: «Деньги — это то, что деньги делают»¹. Через характеристику лишь одной функции определяется данная категория авторами английского экономического словаря: «Деньги — актив, который повсеместно принимается как средство обмена»².

¹ Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс : пер. с англ. М. : ИНФРА-М, 2001. С. 273.

² Пасс К., Лоуз Б., Дэвис Л. Словарь по экономике : пер с англ. СПб. : Экономическая школа, 1998. С. 110.

В течение многих десятилетий (пока существовал СССР) в русле марксистской политической экономии главенствовало следующее определение: **деньги — особый товар, играющий роль всеобщего эквивалента**. Четкость понятия в данном случае очевидна. Однако школа неоклассики, произведшая в России в последнее время замену марксистской политэкономии (пришедшей к нам из Германии) на мейнстрим (родина которого англо-американское экономическое пространство), марксистское определение денег не воспринимает (не приводя при этом никакой толковой критики).

Отечественная экономическая теория, потеряв в научном обороте одно четкое понятие и не получив другого (столь же четкого), невольно стремится найти новые варианты. Вполне разумно, как нам представляется, звучит следующее определение.

Деньги представляют собой специальные знаки стоимости (бумажные денежные знаки, металлические монеты, записи на счетах), используемые в экономике для выполнения определенных функций.

К числу функций денег принято относить:

- измерение стоимости благ;
- обслуживание оборота материальных благ и стоимостных потоков;
- осуществление платежей по обязательствам;
- реализацию сбережений, накоплений.

Денежно-кредитная система

Денежно-кредитная система представляет собой многозвенное образование. Так же как и финансовая система, она может быть представлена в узком и широком смысле слова. В узком понимании система включает совокупность банков и специализированных финансово-кредитных институтов. Широкая трактовка термина предполагает более многогранную структуру (схема 21.1).

Схема 21.1

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА: в широком смысле слова		
Элементы системы	<i>Денежная система</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Денежная масса ■ Система выпуска платежных средств в обращение (а также изъятия их из обращения) ■ Система контроля за движением денежных масс

Окончание

<i>Денежный рынок</i>	В отличие от финансовой (фискальной) системы движение денежных ресурсов между субъектами осуществляется на возвратной, коммерческой основе. Это обуславливает возникновение денежного рынка
<i>Кредитные ресурсы</i>	Аккумулированные в банковской системе денежные ресурсы для предоставления к использованию на возвратной и коммерческой основе
<i>Банковская система</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Центральный банк страны ■ Коммерческие (деловые) банки страны ■ Специализированные кредитно-финансовые институты
<i>Совокупность нормативных положений</i>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Конституция страны ■ Законы и нормативные акты по вопросам денежно-кредитных операций

Понятие «денежно-кредитная система» в определенном смысле более сложное по сравнению с категорией «финансовая система государства». Если финансовая система представлена лишь государственными институтами, то монетарная включает не только центральный банк (государственный институт, имеющий, однако, относительную самостоятельность), но и большую совокупность частных коммерческих банков. Менее контролируемой для государства является и сама стоимостная субстанция. В одном случае речь идет о государственных финансовых потоках, в другом — о государственных и частных кредитах.

Денежная система (ДС) — это форма организации денежного оборота в стране.

Как любая система, денежная система содержит ряд входящих компонентов:

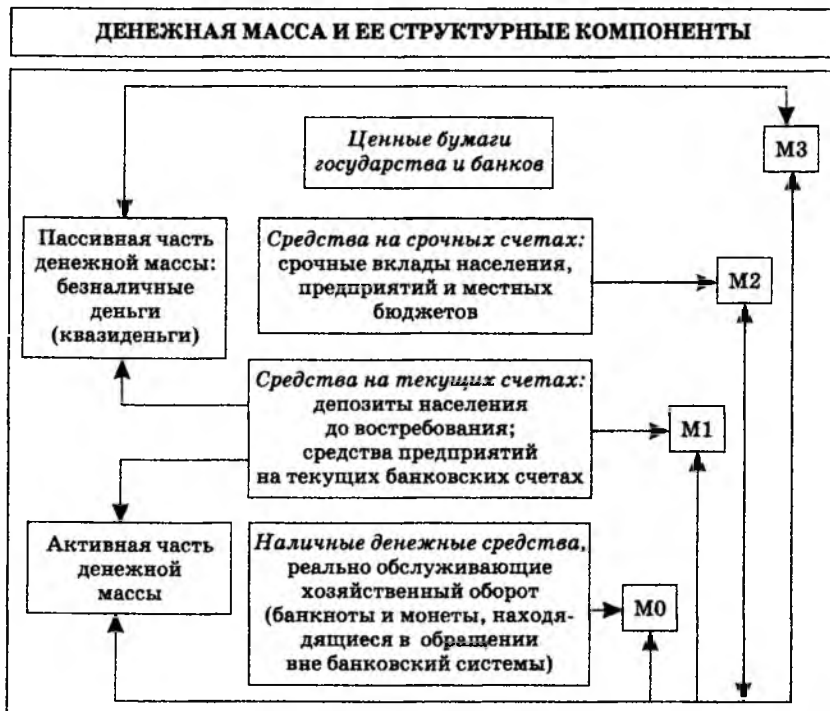
- денежную массу (в разнообразных ее формах);
- систему выпуска платежных средств в обращение (а также изъятия их из обращения);
- систему контроля за движением денежных масс.

Одним из аспектов контрольной функции за движением денег является установка на достижение оптимального баланса между объемами товарной и денежной масс.

Задача нахождения равновесного соотношения между двумя компонентами предполагает четкую трактовку состава денежной массы. В отношении структурных элементов денежной массы принято использовать рекомендации Международного валютного фонда (МВФ),

которые формируют своего рода международные стандарты. В соответствии с ними выделяют денежные агрегаты, отличающиеся друг от друга по степени ликвидности¹ (схема 21.2).

Схема 21.2



Наиболее ликвидными денежными агрегатами являются M0 и M1. В финансовой практике их нередко называют «деньгами в узком смысле слова», или «настоящими деньгами». Менее ликвидны агрегаты M2 и M3, в состав которых включен значительный объем «квазиденег»². В отношении их уместно использовать выражение «деньги в широком смысле слова».

Рассмотрев понятие денежной массы и ее структурных компонентов, обратимся к вопросу об оптимальном соотношении между товарной и денежной массами. В рамках данной пропорции принято использовать денежный агрегат M2.

¹ Ликвидность представляет собой возможность того или иного актива легко превращаться в средство обмена и сохранять свою стоимость неизменной.

² Следует отметить, что у экономистов проявляются порой различия в содержательной трактовке указанных денежных агрегатов.

Балансовое соотношение между двумя показателями теоретически принято рассчитывать на основе следующей формулы:

$$M = \frac{PQ}{V},$$

где P — уровень цен;
 Q — объем произведенных благ;
 V — количество оборотов, которое совершает каждая единица денежной массы в течение года.

В реальной практике баланс определяется **коэффициентом монетизации экономики (КМ)**, который рассчитывается по формуле

$$\text{КМ} = \frac{M2}{\text{ВВП}} \times 100\%.$$

Анализ международной статистики показывает: **в индустриально развитых странах этот показатель не является однозначно определенным**. В большинстве случаев он **колеблется в диапазоне от 50 до 100%**. В странах с трансформируемой экономикой этот показатель, как правило, намного ниже. Правда, заметна тенденция к росту. Например, в России в последние годы его динамика представляла собой следующую картину (рис. 21.1).

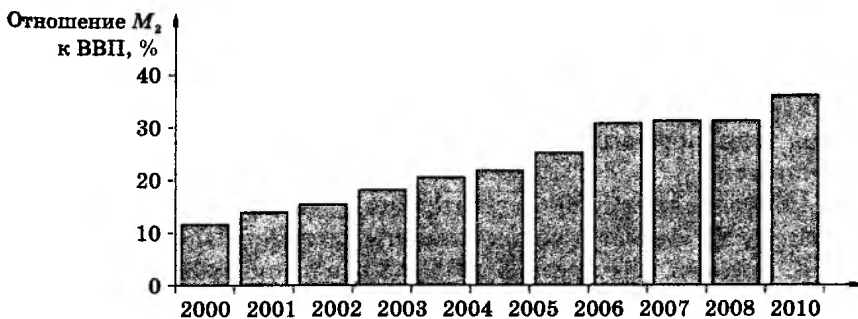


Рис. 21.1. Динамика уровня монетизации в Российской Федерации (2000—2010 гг.), %

Источники: Банк России, расчеты «Эксперта».

Невысокий уровень монетизации экономики свидетельствует, в частности, о том, что деньги еще не стали играть должной реальной роли в экономике страны. Низкий уровень является также косвенным показателем наличия инфляции (именно в условиях роста цен правительство стремится сдерживать эмиссию денег, что и становится причиной понижения показателя монетизации экономики).

21.2. РЫНОК ДЕНЕГ

Процесс функционирования денег создал специфический вид рынка — **денежный**. Он представляет собой систему взаимодействия между субъектами по поводу купли-продажи денег и финансовых активов. Как и на любом другом рынке, здесь также происходит процесс балансировки между спросом и предложением.

При этом подчеркнем: денежный рынок имеет более четко выраженную институциональную структуру. Это выражается в том, что предложение денег формируется банковской системой. В связи с этим в определении данного рынка можно выделить соответствующий аспект: *денежный рынок есть взаимодействие между банковской системой, аккумулирующей деньги, и хозяйствующими субъектами, предъявляющими спрос на них.*

Обратимся к категории спроса на деньги¹. Это понятие отражает желание хозяйствующих субъектов иметь в своем распоряжении определенную сумму денежных средств.

Покупателями на рынке денег выступают лица, не имеющие достаточных собственных средств, необходимых для покупки предметов потребления (домохозяйства), расширения своих деловых операций (частные фирмы), выполнения своих функций (государство).

Причины, трактующие желание иметь денежные средства, излагаются по-разному в неоклассической и кейнсианской школах. Начнем с изложения взглядов экономистов неоклассической школы, исторически предшествующей появлению кейнсианской. Часто это принято называть монетаристским подходом, поскольку классическая теория денежного рынка разрабатывается в основном сторонниками монетаризма.

Наиболее яркими представителями современного **монетаризма** в середине XX в. выступают экономисты чикагской школы (М. Фридмен, К. Бруннер, середина XX в.). Согласно данной концепции, **спрос на деньги определяется уравнением обмена:**

$$MV = PY, \quad (21.1)$$

где M — номинальное количество денег в обращении;
 V — скорость обращения денег, зависящая от количества сделок, совершаемых за определенный период времени;
 P — уровень цен на товарном рынке;
 Y — реальный доход;
 PY — номинальный доход.

¹ Поясним, что в данном случае речь идет о спросе на деньги как инвестиционное благо.

При этом предполагается, что скорость обращения постоянная величина (при неизменности структуры хозяйственных сделок). Часто вместо нее используют другую величину — k — коэффициент монетизации, показывающий долю номинальных денежных средств (M) в доходе (PY). Это величина является обратной по отношению к скорости обращения: $k = 1/V$.

Используя коэффициент монетизации, уравнение (21.1) можно записать следующим образом:

$$M = k PY. \quad (21.2)$$

Представители классической школы считают скорость обращения денег (и соответственно коэффициент монетизации в краткосрочном периоде) величинами постоянными. Это связано с достаточно устойчивой и сформировавшейся структурой сделок в экономике. В итоге **спрос на деньги определяется только динамикой ВВП (PY)**, т.е. изменениями реального объема производства и уровнем цен на товарном рынке.

Современные монетаристы придают этому факту большое значение, призывая государство поддерживать рост денежной массы на уровне темпов роста реального ВВП. Это позволит, по их мнению, сдерживать повышение цен на товарных рынках.

Иного взгляда в объяснении спроса на деньги придерживается **кейнсианская теория**. Дж.М. Кейнс выдвигает три мотива формирования спроса на деньги (схема 21.3).

Схема 21.3

МОТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА НА ДЕНЬГИ (по Дж. Кейнсу)	
Трансакционный спрос	Этот вид спроса Кейнс определяет двумя мотивами: <ul style="list-style-type: none"> ■ спрос предопределяется величиной дохода, получаемого данным хозяйствующим субъектом; ■ в основе спроса лежит величина издержек по производству и реализации продукции данного предпринимателя
Спрос, основанный на чувстве предосторожности	Этот мотив связан с такими обстоятельствами, как: <ul style="list-style-type: none"> ■ неожиданная возможность выгодных покупок; ■ неожиданная потребность сохранения имущества; ■ потребность в покрытии обязательств
Спрос на деньги, связанный со спекулятивными операциями	Спекулятивный вид спроса (так называемое предпочтение ликвидности) основан на стремлении хозяйствующего субъекта получать дополнительный доход от денежных запасов

В практическом аспекте уместно обозначить следующие целевые аспекты спроса на деньги (схема 21.4).

Схема 21.4

СПРОС НА ДЕНЬГИ (КАК ИНВЕСТИЦИОННОЕ БЛАГО): целевые направления	
<i>Целевые направления спроса</i>	<i>Формы получения дохода</i>
Инвестиции в предпринимательство Хранения денег в коммерческих банка Приобретение акций и облигаций на фондовой бирже	Предпринимательская прибыль Проценты Дивиденды

Практика приобретения на фондовой бирже ценных бумаг обусловила формирование концепции о рациональной комбинации приобретаемых активов. Так возникла теория оптимального портфеля ценных бумаг. В рамках этого подхода М. Фридмен разработал новую количественную теорию денег. Он предложил обозначать функциональный спрос на деньги следующей формулой:

$$D_M = f(P, i, r_a, r_b, Y, \pi), \quad (21.3)$$

где P — уровень цен на товарном рынке;
 i — ставка банковского процента;
 r_a — доходность по акциям;
 r_b — доходность по облигациям;
 Y — реальный объем производства;
 π — ожидаемый уровень инфляции.

В графическом изображении спрос на деньги имеет следующий вид (рис. 21.2).



Рис. 21.2 Спрос на деньги

Обратимся теперь к категории предложения денег на соответствующем рынке.

Продавцами на рынке денег выступают владельцы временно свободных денежных средств. У разных субъектов экономики свободные денежные средства образуются по разным причинам (схема 21.5).

Схема 21.5

ПРИЧИНЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВРЕМЕННО СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	
Домашние хозяйства	<ul style="list-style-type: none"> ■ Откладывание денег на старость, на экстренный случай ■ Накопление денег для дорогостоящих покупок ■ Ожидание падения цен на товары ■ Поиск нужных товаров
Фирмы	<ul style="list-style-type: none"> ■ Накопление сумм для периодических выплат (зарботной платы, дивидендов, процентов, налогов и т.д.) ■ Накопление сумм для значительных платежей (для замены оборудования, формирования фонда для погашения кредитов и т.д.) ■ Высвобождение средств в связи с сезонным характером производства
Государство (центральный банк)	Наличие полномочия эмитировать денежную массу

Поскольку основная масса сбережений совершается домохозяйствами, а инвестиции осуществляются фирмами, возникает необходимость в механизме, который бы позволял перемещать потоки денежных средств от домашних хозяйств к фирмам. В качестве продавцов и покупателей на рынке денег фигурируют также различные посредники — банки и небанковские финансовые институты.

Графическое изображение предложения денег своеобразно. Оно выражено в том, что выражается в форме вертикальной прямой, обусловленной нормативами центрального банка, связанными с установкой на поддержание определенной денежной массы в стране (рис. 21.3).

В графическом виде модель денежного рынка представляет собой взаимодействие кривых спроса и предложения. Понимая, что каждая кривая может иметь определенную динамику, рассмотрим варианты равновесного состояния в условиях колебания как спроса, так предложения денег. Обратимся прежде всего к случаю изменения спроса на деньги (рис. 21.4).

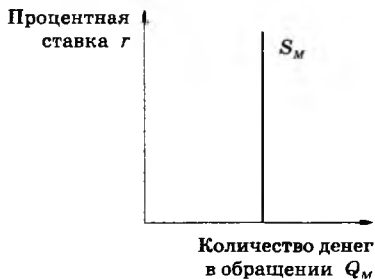


Рис. 21.3. Предложение денег



Рис. 21.4. Рынок денег в условиях повышения на них спроса

Как показывает график, при возрастании спроса на деньги (например, в случае подъема конъюнктуры, т.е. оживления хозяйственной деятельности) ставка процента также повышается. В ситуации же увеличения предложения денег (например, из-за вынужденных мер центрального банка по ликвидации бюджетного дефицита или в целях спасения национальной корпорации) происходит обратный процесс со ставкой процента: она снижается (рис. 21.5).



Рис. 21.5. Рынок денег в условиях повышения предложения денежной массы

Практическая ситуация (case study)

**ПОЧЕМУ В ЯПОНИИ УРОВЕНЬ ПРОЦЕНТА НИЖЕ,
ЧЕМ В США?
ВЛИЯЕТ ЛИ СТЕПЕНЬ МОНЕТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ
НА ЭТОТ УРОВЕНЬ?**

Ситуация с влиянием предложения денег характеризуется степенью монетизации национальной экономики ($M1/ВВП$). Сравнительный анализ положения в разных странах мира показывает: **уровень монетизации является фактором, влияющим на величину ставки процента**. Чем выше степень монетизации (сдвиг кривой предложения вправо на графике модели рынка), тем ним ниже (при прочих равных) ставка процента (схема).

Схема

ВЛИЯНИЕ СТЕПЕНИ МОНЕТИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА УРОВЕНЬ СТАВКИ ПРОЦЕНТА (2006 г.)	
<i>Страна</i>	<i>Графические модели денежного рынка</i>
США	<p>Уровень $г, \%$</p> <p>4,8</p> <p>74</p> <p>Уровень монетизации экономики $M, \%$</p>
Япония	<p>Уровень $г, \%$</p> <p>1,8</p> <p>205,2</p> <p>Уровень монетизации экономики $M, \%$</p>

Источник: модель построена по: IMF, 2008; Deutschland in Zahlen 2007. Köln: DIW.

21.3. КРЕДИТ И ЕГО ФОРМЫ

В условиях рыночной экономики временно свободные денежные средства находят применение в форме **кредитных ресурсов** — стоимостных потоков, передаваемых одним субъектом экономики другому на условиях срочности, возвратности и платности.

Активная практика использования кредитных отношений привела к формированию разнообразных форм кредита (схема 21.6).

Схема 21.6

ФОРМЫ КРЕДИТА			
Кредит	Субъект, предоставляющий кредит	Объект кредита	Целевая установка
Коммерческий	Предприятия (фирмы)	Товарный капитал	Облегчение платежей, отсрочка платежей между предприятиями
Банковский	Банки, специализированные кредитные учреждения, фирмы, государство, домашние хозяйства	Денежный капитал	Предоставление ссуды капитала или ссуды денег
Потребительский	Фирмы, домашние хозяйства	Товары длительного пользования	Облегчение системы оплаты за товары отсрочкой платежа
Ипотечный	Фирмы, домашние хозяйства	Долгосрочные ссуды под залог недвижимости	Инвестиции в сельское хозяйство и жилищное строительство
Государственный	Субъекты государственной власти, фирмы, домашние хозяйства	Кредиты на финансирование бюджетного дефицита, на жилищное строительство, развитие инфраструктуры	Использование системы внутренних займов для решения бюджетных проблем, а также для межрегионального экономического выравнивания
Международный	Государство, транснациональные банки (ТНБ), транснациональные компании (ТНК), Международный валютный фонд (МВФ)	Международные коммерческие и банковские кредиты	Реализация международных предпринимательских и банковских программ, международная кредитная помощь

21.4. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Банковская система представляет собой совокупность кредитно-денежных институтов, обеспечивающих движение стоимостных потоков на возвратной основе. Система сложилась на определенном историческом этапе, претерпев эволюцию. В настоящее время наиболее типичный ее вариант включает в себя два уровня: центральный банк и совокупность коммерческих банков. В обобщенном виде данную систему, отражающую как субъекты, так и характер их операций, можно изобразить следующим образом (схема 21.7).

Схема 21.7

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА	
Тип кредитного института	Характеристика института
Центральный банк	<p>Главный эмиссионный центр</p> <p><i>Виды операций:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ эмиссия банкнот; ■ денежно-кредитное регулирование экономики; ■ поддержание курса национальной валюты; ■ кредитование коммерческих банков; ■ хранение резервного фонда других кредитных учреждений; ■ кассовое обслуживание государственных учреждений, правительственных органов (в том числе по бюджетным операциям); ■ хранение государственных золотовалютных резервов
Коммерческие (деловые) банки	<p>Кредитно-финансовые учреждения универсального характера</p> <p><i>Виды операций:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ активные (выдача кредитов); ■ пассивные (прием депозитов); ■ денежные платежи и расчеты; ■ посреднические операции (по поручению клиентов); ■ доверительные операции (в области управления имуществом и ценными бумагами)
Специализированные кредитно-финансовые институты	<p>Кредитно-финансовые учреждения специализированного типа</p> <p><i>Виды учреждений:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ пенсионные фонды; ■ страховые компании; ■ инвестиционные банки и компании; ■ ипотечные банки; ■ ссудно-сберегательные ассоциации
Международные банки	<p>Кредитно-финансовые учреждения, обслуживающие внешнеэкономические отношения</p>

В рамках сложившейся банковской системы встречается специфика ее проявления в разных странах. Например, особенно заметны различия между системами, существующими в Западной Европе и США (схема 21.8).

Схема 21.8

СПЕЦИФИКА БАНКОВСКИХ СИСТЕМ В РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА		
Критерии различий	США	ФРГ
Тип института, выполняющего роль центрального банка (созданного для контроля за банковской системой и регулирования денег в экономике)	Федеральная резервная система: совокупность 12 федеральных резервных банков в различных регионах страны и Совета управляющих (семь человек с 14-летним периодом полномочий)	Федеральный банк ФРГ
Организационно-институциональный характер системы	Преобладание специализированных банков	Преобладание универсальных банков
Число деловых банков	Обилие частных, в том числе небольших банков	Ограниченное число сравнительно крупных банков

Современная банковская система России представлена двумя уровнями: **центральным банком и коммерческими банками** (российскими и иностранными). Иллюстрацией ее развития могут служить данные, которые показывают постепенное сокращение числа отечественных коммерческих банков и постепенное увеличение числа коммерческих банков со 100%-ным иностранным участием (табл. 21.1).

Таблица 21.1

Численность банковских учреждений в России

Банковские учреждения	1999 г.	2005 г.	2010 г.
Кредитные организации с правом на кредитные операции, в том числе:			
отечественные	1 476	1 299	1 058
иностраные (со 100%-ным иностранным участием)	18	33	82

Источник: Россия в цифрах. 2010. М.: Росстат, 2010; www.cbr.ru

21.5. МОНЕТАРНАЯ (КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ) ПОЛИТИКА И ЕЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Монетарная политика представляет собой совокупность мероприятий центрального банка в области денежного обращения и кредита по воздействию на макроэкономический процесс. Цель этой формы регулирования направлена на достижение равновесного и устойчивого развития экономики.

Особенностью монетарных методов является то, что с их помощью государство стремится воздействовать преимущественно на совокупное предложение. Наиболее активный элемент при этом — влияние (через кредит) на действия, связанные с инвестированием. Для финансового же регулирования более типично воздействие (через прямые и косвенные субсидии) на совокупный спрос.

Субъектами монетарного регулирования выступают как центральный банк, так и коммерческие (деловые) банки. При этом центральный банк реализует монетарную политику прямо, непосредственно, в то время как коммерческий — косвенно.

В рамках монетарной политики центральный банк выполняет две основные функции:

- 1) обеспечение национальной экономики полноценной валютной системой, которая составляет важнейший элемент инфраструктуры рынка;
- 2) воздействие на кредитную деятельность деловых банков (в интересах макроэкономической политики).

Согласно принятым в странах с развитой рыночной экономикой законам, деятельность ЦБ должна быть нацелена на выполнение задач экономической политики правительства. В то же время данный кредитный центр может иметь разный статус по отношению к правительству. В ряде случаев ЦБ полностью подотчетен, иногда имеет небольшую самостоятельность, а порой занимает достаточно независимое положение.

Определенная степень самостоятельности предоставляется центральному банку на основе принципа разделения власти. Как показывает опыт западных стран, особый статус дает центральному банку право не быть безропотным исполнителем воли государства. В условиях сложной экономической ситуации правительство не может требовать от кредитного центра решения своих финансовых проблем за счет выпуска дополнительного количества денежной массы. Практика зарубежных стран показывает: операционная самостоятельность ЦБ обуславливает, как правило, более удачные макроэкономические результаты.

Оперируя в сфере денежно-кредитного обращения, ЦБ использует различные инструменты. Большинство из них имеет косвенный характер воздействия. В этом — аналогия с общими принципами действия государства в экономике. Однако некоторые операции кредитного центра могут осуществляться *прямым* образом (схожий пример в области финансовой политики — субсидии государства) (схема 21.9).

Схема 21.9

МЕТОДЫ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ			
Косвенные	1. Операции на открытом рынке	Производимые ЦБ операции по купле-продаже государственных ценных бумаг (например, на бирже)	
	2. Учетная политика	На основании закона ЦБ имеет право манипулировать ставкой процента, по которой он выдает кредиты коммерческим (деловым) банкам. Происходит регулирование «цены кредита»	
	3. Политика обязательных минимальных резервов	Резервирование части активов коммерческих банков в ЦБ	Цели: ■ страховка кредитной системы страны; ■ воздействие ЦБ на кредитные ресурсы коммерческих банков
	4. Добровольные соглашения (между ЦБ и коммерческими банками)	Деловые соглашения ЦБ с КБ в целях реализации задач экономической политики	
Прямые	Ограничения в динамике кредитования	В ряде стран ЦБ вправе вводить ограничения по вложению коммерческими банками своих ресурсов в небанковском секторе	

Операции на открытом рынке представляют собой наиболее рыночный вариант воздействия ЦБ на экономику. Цель, которая при этом преследуется, — регулирование количества денег, находящихся в обороте в данной стране.

Согласно закону, ЦБ имеет право проводить операции с государственными ценными бумагами на финансовом рынке. Эти ценные бумаги находятся в его портфеле, их объем определяется правительством. Центральному банку предоставлено также право выпускать свои ценные бумаги и проводить с ними аналогичные операции купли-продажи.

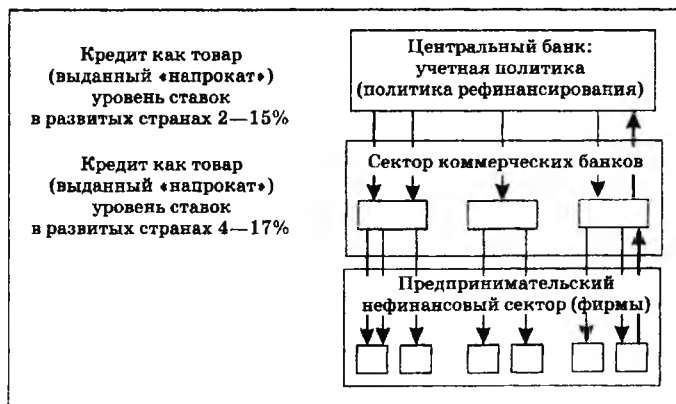
В ходе продажи ценных бумаг коммерческим банкам у последних изымаются избыточные балансовые резервы. В итоге денежная масса в обращении сокращается. В случае же покупки ценных бумаг у деловых банков ЦБ оплачивает их стоимость и тем самым вводит в народнохозяйственный оборот дополнительную массу денег. Применение данного инструмента отражает форму активного участия ЦБ в операциях на денежно-кредитном рынке.

Вместе с тем данная операция имеет свои границы. Так, реализуя выпуск ценных бумаг, ЦБ не может выпускать их бесконечно долго. Эта операция ограничена тем объемом бумаг в его портфеле, который предопределен нормами государства.

Учетная политика (политика рефинансирования). Данный вид операций относится к давно сложившимся методам регулирования. Центральный банк выступает в роли кредитора по отношению к деловым банкам. На основании закона банк имеет право манипулировать ставкой процента, по которой он выдает кредиты. Уровень «цены кредита» получил в экономической науке и практике обозначение официальной учетной ставки. Получая финансовые ресурсы, деловые банки предоставляют их (по более высокому проценту) другим субъектам экономики (схема 21.10).

Схема 21.10

МЕХАНИЗМ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (политика рефинансирования)



Мировой опыт показывает, что ставки коммерческих банков превышают ставку ЦБ, как правило, на 0,5–2%. В условиях России инфляционные явления в 1990-х гг. обуславливали формирование совершенно иных пропорций. Если предлагаемая ставка рефинансирования ЦБ могла составлять примерно 100%, то последующий уровень ставки у коммерческих банков достигал 150–180%. Со второй половины 2007 г. ставка рефинансирования составляет в России 10%.

С помощью ставки процента ЦБ оказывает косвенное воздействие на соотношение спроса и предложения на рынке капитала. «Дорогой» кредит ограничивает спрос на заемные ресурсы со стороны предпринимательского сектора. В итоге сокращаются его инвестиции. Деловая активность в стране снижается. Естественно, что в реальной жизни механизм взаимосвязи названных параметров не всегда является столь простым.

Регулирование с помощью политики учетной ставки имеет определенные границы. Действенность этой операции снижается, если активность банков-заказчиков невелика. Это может происходить в тех случаях, когда коммерческие банки сами обладают солидными резервами и относительно редко обращаются за дополнительными кредитными ресурсами в ЦБ. Кроме того, процесс глобализации привел к тому, что коммерческие банки могут теперь выбирать, где получать дополнительные ресурсы — в своей стране или за рубежом (где ставка процента может оказаться ниже).

В процессе проведения учетной политики позиция ЦБ остается в известном смысле пассивной (решения о том, идти ли на учет своих векселей, получать ли кредит под залог своих ценных бумаг у ЦБ, принимаются самими коммерческими банками). Заметим, что данный вид регулирования в мировой экономике со временем стал использоваться менее активно.

Тем не менее учетная политика продолжает играть определенную роль. Меры центрального банка в области уровня процента информируют деловой мир о намечаемом курсе правительства в кредитной сфере. Так, рост учетной ставки дает банкам побуждающий сигнал о намерении ЦБ проводить курс на сокращение деловой активности. Если же коммерческие банки не следуют этому намеку ЦБ и продолжают наращивать свою кредитную активность, то в ход пускаются более жесткие меры, в частности политика минимальных резервов.

В историческом плане заметна тенденция к повышению учетной ставки в развитых странах в течение XX в. В первой половине столетия под влиянием рекомендаций Дж. Кейнса правительства стремились проводить политику «дешевых денег». С середины 1930-х по начало

1950-х гг. учетная ставка в Англии сохранялась на уровне 2%, в США — 1%. Во второй половине XX в. ставки заметно повысились. В 1990 году они достигли наиболее высокого уровня (13,9% в Англии и 6,5% в США), но затем вновь несколько снизились.

Специфическая особенность трансформируемых экономик заключается в том, что величина учетной ставки может резко отличаться от традиционного уровня, характерного для развитых стран. Этот факт обусловлен инфляционными явлениями. В качестве примера приведем эволюцию учетной ставки в России¹ (табл. 21.2).

Таблица 21.2

Россия: уровень и динамика ставки рефинансирования (учетной ставки)

Год	Временной период	Ставка, %	Год	Временной период	Ставка, %
1992	(10.04–22.05)	50	1998	(05.06–28.06)	60
1993	(22.06–28.06)	120	1999	(24.06.98–09.07.99)	60
1994	(29.04–16.05)	205	2000	(21.03–09.07)	33
1995	(16.05–18.06)	195	2001	(04.11.00–08.04.02)	25
1996	(24.07–18.08)	110	2002	(09.04.02–06.08.03)	23
1997	(10.02–27.04)	42	2009	(01.08.08 – н/в)	11

Источник: Банк России (www.cbr.ru). В качестве примера приведены выборочные данные по годам.

Разыгравшаяся в начале реформы инфляция резко повысила уровень ставки рефинансирования. Ее модуляция в течение каждого года была к тому же весьма значительной (что отражало отчасти активную монетарную политику в первой половине 1990-х гг.). Однако по мере достижения более равновесного состояния экономики величина учетной ставки стала постепенно снижаться.

Завершая разговор об учетной политике, следует отметить и некоторые ее **издержки**. Регулирование ставки процента в сторону повышения может привести к растущему ценовому эффекту. Это обусловлено тем, что нефинансовый сектор стремится уйти из-под влияния растущей (по указанию центрального банка) учетной ставки за счет переложения своих дополнительных издержек на плечи клиентов (методом повышения цены своих благ). В результате создается дополнительная трудность для политики государства в области сдерживания инфляции.

¹ В российской практике учетная ставка получила специфическое название «ставка рефинансирования».

Политика обязательных минимальных резервов представляет собой резервирование части активов деловых банков в центральный банк и манипулирование нормой резервирования. Эта операция — механизм воздействия на объем денежной массы в обращении. Согласно закону, все банки обязаны держать определенную часть (от 3 до 20%) своих активов в распоряжении центрального банка. Средства размещаются в форме бессрочных вкладов.

Какое воздействие оказывает на экономику изменение объема минимального резерва? При его повышении, например, с 15 до 20% коммерческим банкам приходится предоставлять в центральный банк более высокую долю своих ресурсов. В результате ликвидность этих банков уменьшается, тем самым сокращается возможность их кредитной деятельности. Уменьшение же объема предписанных минимальных резервов повышает активность частной кредитной системы.

Политика резервирования является действенным, но относительно жестким методом регулирования. Кроме того, она привносит элемент искусственности в процесс перемещения денежных и кредитных ресурсов. Операции на открытом рынке и учетная политика считаются методами более мягкого регулирования. В целом центральный банк относительно редко прибегает к жестким мерам воздействия.

Политика обязательных минимальных резервов (историческая справка)

Практика банковской деятельности, сложившаяся в конце XIX — начале XX в., показала, что кредитные операции требуют определенной страховки. Прежде нередко возникали ситуации, когда банки чрезмерно увлекались кредитной экспансией. Неожиданное возникновение требований вкладчиков по возврату средств приводило к потере ликвидности данных банков, к их кризисному состоянию.

Появление информации о проблемах с ликвидностью банка вызвало массовый приток вкладчиков с требованиями возврата их вложенных средств. Крах одного кредитного учреждения сказывался на других, в частности на тех, которые работали более умело, но несли ущерб из-за денежной взаимозависимости внутри банковской системы. В итоге правительственные круги пришли к необходимости издания законов о защите интересов вкладчиков. Сложилась концепция о системе минимальных резервов.

Данный вариант предусматривает обязательное хранение определенных денежных сумм коммерческих банков на счетах ЦБ. Этим самым кредитные учреждения получают определенный элемент страховки со стороны ЦБ при выполнении своих обязательств. Впервые этот метод был реализован в экономике США в 1933 г.

Добровольные соглашения. Центральный банк стремится порой к заключению деловых соглашений с коммерческими банками. Этот метод позволяет принимать операционные решения быстро и без особого бюрократизма.

На основании соглашений банки готовы лимитировать свою деятельность. Например, они обязуются расширять кредитные операции лишь до определенного предела. Центральный же банк берет на себя обязательство информировать деловой сектор о тенденциях в денежно-кредитной, валютной сферах. Это вооружает знанием и пониманием о возможных неблагоприятных процессах в монетарной области. Речь идет о своего рода джентльменской кооперации. Ее успех зависит в определенной степени от возможности центрального банка «мягким давлением» на коммерческие банки побуждать их к выполнению условия добровольного соглашения.

Помимо системы соглашений центральный банк берет на вооружение методы рекомендаций, призывы, обращения по отношению как к банковскому, так и к нефинансовому сектору. Такой вид мер называется «моральным воздействием» (от англ. *moral suasion*). Этими мерами центральный банк в основном напоминает субъектам экономики о тех неблагоприятных для них последствиях, которые могут быть вызваны определенными экономическими акциями с его стороны.

Практика работы российского центрального банка пока еще не включила в свой арсенал такой опыт, что отчасти обусловлено традициями банка (наследием командной экономики). Кроме того, частный сектор пока еще слабо внимает чисто моральным призывам. В сложных условиях реформирования банки больше размышляли о сохранении своей прибыли, о собственном существовании, чем о макроэкономическом благополучии страны в целом.

Среди перечисленных методов регулирования для России характерно использование в основном двух операций:

- 1) политики рефинансирования (т.е. учетной политики);
- 2) политики обязательных минимальных резервов.

Резюмируя обзор монетарной политики, можно сделать следующие выводы:

- в процессе своей реализации кредитная политика имеет целый ряд эффективных сторон. В то же время есть и очевидные сбои;
- наибольший эффект в ходе регулирования дают:
 - использование широкого спектра методов,
 - применение их в целесообразной последовательности (от более мягких к более жестким) в зависимости от реакции деловых банков.

21.6. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ФИНАНСОВОЙ (ФИСКАЛЬНОЙ) И МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Экономическая теория рассматривает также вопрос о взаимодействии финансовой и монетарной политики. В частности, регулирование с помощью финансового или кредитного механизма ставит перед экономистами важный вопрос: в какой ситуации оптимален тот или иной вариант? Актуален и другой вопрос: какое соотношение финансовых и кредитных мер будет соответствовать той или иной ситуации в экономике?

Преобладание в ходе регулирования финансовых мер называется **кейнсианским вариантом проведения экономической политики**. Большой упор на кредитно-денежный механизм получил в экономической науке название «**монетаризм**». Практика реализации экономической политики в западных странах показала, что наиболее рациональным является сочетание обоих направлений регулирования. Однако в его рамках всегда прослеживается попеременное колебание в сторону усиления одного или другого метода в зависимости от состояния экономической ситуации (схема 4.11).

Схема 21.11

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: специфика воздействующих инструментов		
Кейнсианский вариант регулирования	Макроэкономическое равновесие	Монетаристский вариант регулирования
Финансовая политика (преимущественное воздействие) →	AD	AS ← Денежно-кредитная политика (преимущественное воздействие)

Периодические колебания в методах государственного регулирования (между финансовыми и кредитно-денежными рычагами) напоминают цикличность. Однако механических повторов существовать при этом не может. Сама основа, подлежащая регулированию, — экономика — развивается и усложняется. Кейнсианство, например, успешно работало в тот период, когда степень межстрановой зависимости была слабее. Не столь ожесточенно проявлялась международная конкуренция. Страны не имели нынешней степени экономической открытости.

Итак, объективная реальность такова, что экономическая политика должна решать одновременно несколько целей, являющихся не только взаимно соответствующими, но и противоречащими друг другу. Именно поэтому государство вынуждено применить инструменты (финансовые, денежно-кредитные), которые также не всегда легко сочетаемы, а порой

противоречивы. В этом и проявляется закономерность усложняющегося характера государственного регулирования.

В экономической политике России отрабатывается практика использования обоих инструментов. Начало реформы неизбежно усилило роль денежно-кредитных мер, т.е. монетарной политики. Без проведения такой ориентации не могла начаться сама реформа. Преобладание финансовых рычагов в регулировании в течение 1985—1992 гг. не могло дать старта коренным преобразованиям.

В то же время повышение значимости денежно-кредитных мер не привело к тому, что финансовый механизм сократил масштабы своего функционирования. Отечественная экономика (особенно такие сферы, как ВПК, аграрный и социальный секторы) продолжает функционировать в значительной мере лишь за счет бюджетного финансирования.

Резюмируя вопрос о взаимодействии двух механизмов регулирования, об их сильных и слабых сторонах, отметим:

- в отличие от финансовой (фискальной) политики монетарное регулирование проводится более гибкими, рыночно ориентированными методами. Основной упор, который используется при ее проведении, — стимулирование хозяйственных субъектов. Последние принимают решения сами, но под влиянием стимулов обычно предпочитают те экономические действия, в которых заинтересовано правительство;
- монетарные методы воздействия на экономику (равно как и финансовые) имеют двойственную природу. С одной стороны, они являются механизмом реализации экономической политики государства, с другой — это самостоятельное направление макроэкономического регулирования.

Сравнительные характеристики двух инструментов экономической политики государства схематично отображены на схеме 21.12.

Схема 21.12

МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ			
		Финансовая (фискальная) политика	Монетарная (денежно-кредитная) политика
	Тип воздействия на экономические процессы	Метод преимущественно прямого воздействия на экономику	Метод преимущественно косвенного воздействия на экономику
	Объект воздействия	В первую очередь совокупный спрос (кейнсианский вариант регулирования)	В первую очередь совокупное предложение (неоклассический, неолиберальный вариант регулирования)

Окончание

	Финансовая (фискальная) политика	Монетарная (денежно-кредитная) политика
Конъюнктурное состояние экономики, при котором достигается наибольший эффект воздействия	На этапе спада конъюнктуры	На этапе подъема конъюнктуры
Позитивные стороны данного инструмента	Высокая степень получаемого эффекта	Адапционность по отношению к рыночным условиям
Негативные стороны данного инструмента	<ul style="list-style-type: none"> ■ Достаточно высокая степень «помех» рыночным процессам ■ Бюрократизм процесса «запуска» данных методов (парламентские слушания, лоббизм) 	Относительная замедленность в достижении результата (наличие лага времени из-за многоступенчатости процесса)

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что представляет собой понятие «денежный рынок»?
2. За счет чего достигается равновесие на денежном рынке?
3. Какие факторы влияют на кривые спроса и предложения денег?
4. Каковы основные инструменты денежно-кредитной политики государства?
5. Какие обстоятельства определяют периодическую смену моделей регулирования?
6. Какие методы центрального банка являются в большей степени рыночно ориентированными, а какие — нет? Какие операции носят более жесткий характер, а какие — более мягкий?
7. Каковы эффективные качества учетной политики, с одной стороны, и недостатки — с другой?
8. Центральный банк осуществляет широкомасштабную продажу государственных ценных бумаг на открытом рынке. На что направлена эта мера как один из инструментов денежно-кредитной политики?
9. Какую форму монетарной политики проводит центральный банк, выпускающая на рынок ценные бумаги: рестрикционную или стимулирующую? Поясните свой ответ.
10. Какие ограничения существуют при выпуске центральным банком ценных бумаг в обращение?
11. В чем эффективность косвенных методов регулирования? Почему они более согласованы с природой рыночной экономики?

12. Может ли центральный банк бесконечно проводить операции с ценными бумагами на открытом рынке? Имеет ли данный метод регулирования определенные границы?
13. В связи с чем центральному банку предоставляется определенная независимость от правительства? Прослеживается ли, по вашему мнению, закономерная связь между степенью независимости центрального банка и экономическим эффектом?
14. В чем сильные и слабые стороны монетарной политики?
15. На какой инструментарий преимущественно ориентируется экономическая политика кейнсианского направления? На что делают особый упор неолибералы (неоконсерваторы)?
16. В регулировании каких задач макроэкономической политики более высоко эффективна (по сравнению с финансовой политикой) монетарная политика?
17. Кризис, разразившийся на мировых финансовых рынках осенью 2008 г., привел к тому, что для спасения ряда крупных банков и инвестиционных компаний правительства многих западных стран выделили значительные средства из бюджета. Считаете ли вы, что данная акция государства есть форма выражения взаимосвязи финансовой и монетарной политики? Оправдываете ли вы поддержку государством крупных финансовых игроков, приватизацию ряда банков (как это произошло в Европе) или же придерживаетесь линии американского сената, отказавшего выделять бюджетные средства для помощи частным субъектам монетарной системы?

Схема-резюме

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Монетарная (денежно-кредитная) политика	Двойственность природы: <ul style="list-style-type: none"> ■ один из механизмов экономической политики ■ одно из направлений экономической политики
Денежно-кредитная система (как основа монетарной политики)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Денежная система ■ Денежный рынок ■ Кредитные ресурсы ■ Банковская система ■ Совокупность нормативных положений
Функции центрального банка	<ul style="list-style-type: none"> ■ Обеспечение национальной экономики полноценно функционирующей валютной системой. Эта система – важнейший элемент инфраструктуры рынка ■ Регулирующее воздействие на экономику (путем влияния на кредитную деятельность коммерческих банков)

Окончание

	Монетарная политика	Совокупность мероприятий ЦБ в области денежного обращения и кредита по воздействию на макроэкономический процесс
	Операции ЦБ по регулированию	<ul style="list-style-type: none"> ■ Операции на открытом рынке ■ Учетная политика ■ Политика обязательных минимальных резервов ■ Добровольные соглашения (между ЦБ и КБ)
	Эффекты монетарной политики	<p>Денежно-кредитный метод — косвенный вариант регулирования, что в наибольшей степени соответствует рыночной природе экономики. Наиболее результативен этот метод регулирования при решении таких задач экономической политики, как:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ стабильность цен (поддержание устойчивости национальной валюты) ■ сглаживание конъюнктурных колебаний
	Сбои монетарной политики	<ul style="list-style-type: none"> ■ Регулирование ставки процента в определенной степени противоречит рыночной системе ■ Колебания учетной ставки негативны для отраслей-должников ■ Денежно-кредитная политика малоэффективна в решении проблем занятости

Тема 22

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

22.1. Рыночная экономика и социальная справедливость

22.2. Доходы в обществе и социальная обеспеченность

22.3. Социальная дифференциация: причины, показатели

22.4. Направления социальной политики в развитой рыночной экономике

22.5. Специфика социальной политики в России

...Экономическое благосостояние неизмеримо, и любое ценностное суждение о благосостоянии зависит от системы предпочтений и приоритетов тех, кто делает это суждение.

К. Пасс, Б. Лоуз, Л. Дэвис

22.1. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ

История экономического развития общества показывает сложную комбинацию между понятиями «экономика» и «социальное равенство». **На начальных этапах** эволюции хозяйственный прогресс в обществе в значительной мере был связан с резко выраженным **неравенством, несправедливостью**, давлением одних слоев населения на другие.

Исторически первые крупные шаги в социальной области были предприняты в Западной Европе лишь в конце XIX в. Пионером выступила Германия. По указанию рейхсканцлера О. Бисмарка в 1883, 1884, 1889 гг. введены страхование работников от несчастных случаев, выплаты по болезни, пенсии по старости и инвалидности.

Проявлением тенденции к определенному социальному выравниванию в наиболее развитых странах следует считать формирование **во второй половине XX в.** так называемого среднего класса. К данному социальному слою относят ту часть населения, которая имеет стабильный и относительно высокий уровень доходов. Средний класс в Соединенных Штатах Америки составляет примерно 70% всего населения.

Таким образом, **рыночная экономика** по своей природе **олицетворяет две противоположные тенденции**: формирование имущественного неравенства, с одной стороны, и определенное социальное выравнивание — с другой. По отношению ко второму феномену имеется два объяснения.

1. Рынок по своей природе есть форма компромисса между его участниками. Они — самостоятельны, противостоят друг другу (поскольку имеют противоположные интересы), но в то же время зависят друг от друга. Их интересы могут реализоваться только в результате обоюдного, встречного удовлетворения потребностей.

2. На продвинутой ступени развития, при насыщенности рынка и жесткой конкуренции участники сбыта заинтересованы в высоких доходах потребителей. На начальном этапе, в условиях относительного товарного дефицита такого интереса у продавцов не было. Конкуренция была на стороне спроса, а не предложения.

В то же время следует учитывать: **рынок никогда не дает полного равенства**. Обусловлено это следующим:

- персональные участники рынка всегда различаются между собой (по знаниям, умению или способностям);
- на продвинутой фазе своего развития рынок, как мы отметили, достигает условий определенного социального равенства. Однако в рамках этого положения продолжается естественное стремление каждого участника к своему личному выигрышу.

Итак, рынок обеспечивает предпосылки для определенного социального равенства.

Методы социальной коррекции рынка. Пробелам рынка, связанным с социальной сферой, общество стремится противопоставить целенаправленные действия. Они заключаются в первую очередь в **разработке определенных принципов** (схема 22.1).

Схема 22.1

СОЦИАЛЬНАЯ КОРРЕКЦИЯ РЫНКА: исходные принципы	
	1. Умелое определение государством соотношения интересов различных общественных групп. Нахождение разумных компромиссов между социальными интересами
	2. Формирование в обществе правильного понимания фактора свободы (что является элементом цивилизованного мировоззрения)

Стремление общества к выработке обстоятельных социальных программ не проходило гладко. В целом сложилось два варианта данного подхода: **эволюционный и радикальный**. В ходе исторического развития свою эффективность показал именно эволюционный путь (схема 22.2).

Контрасты социальной политики, осуществляемой эволюционным и радикальным методами, содержали в основе глубинные теоретические расхождения. Если радикализм строился на концепциях марксизма и национал-социализма, то **эволюционный путь базировался на теории благосостояния** — составном элементе неоклассики.

Схема 22.2

МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ КОРРЕКЦИИ РЫНКА

1. Эволюционный путь

Социальное маневрирование

Социально направленная политика фирм и государства. Наиболее яркие примеры – страны Западной Европы (начиная со второй половины XX в.)

Социализация экономической жизни

Рост экономической мощи стран позволяет существенно повышать благосостояние наций. Классический пример – США

2. Радикальный путь

Социализм (интернациональный вариант)

Экономика, которая управляется не институтом свободно складывающихся экономических интересов, а системой централизованных команд, позволяет радикально быстро перераспределять имеющееся богатство по уравнительному принципу. Исходная установка – экспроприация материальных благ у социального слоя капиталистов (или у лиц, тяготеющих к частному предпринимательству, например у крепких крестьянских хозяйств, у «подпольных» предпринимателей). Дальнейший ориентир: не позволять активным слоям общества добиваться заметного превосходства в жизненном уровне по сравнению с основной массой населения. Ведущую роль в обществе выполняет одна партия – коммунистическая. Классический пример – СССР

Социализм (национальный вариант)

Экономика, функционирование которой основано на частной собственности на средства производства, но общий руководящий контроль над всей экономикой – в руках правительства. Исходная установка – экспроприация материальных благ у «недостойных жизни наций» в пользу самой лучшей нации. Ведущую роль в обществе выполняет одна партия: национал-социалистическая рабочая партия Германии. Классический пример – Германия в период 1933–1945 гг.

Теория благосостояния была развита на рубеже XIX и XX вв. рядом экономистов. Заметную роль в ее развитии сыграл итальянский экономист А. Парето (1848–1923), разработавший так называемый *оптимум Парето*.

Смысл данной концепции состоит в том, что критерием общественной полезности следует считать тот случай, когда при данных условиях (наличии ресурсов, системе распределения, запросах потребителей, ценах) никто не может улучшить свое положение, не ухудшая при этом положения кого-либо другого.

Исходной задачей в данных теоретических построениях было не столько выявление целевых задач правительства, сколько определение условий, при которых рыночный процесс распределения (благ, ресурсов, доходов) осуществляется наиболее рациональным образом. Другими словами, речь шла о нахождении критериев, которые могли обеспечить достижение оптимума в использовании ресурсов и благ, что в конечном счете обеспечивало рост благосостояния нации.

22.2. ДОХОДЫ В ОБЩЕСТВЕ И СОЦИАЛЬНАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ

Социальное равенство определяется прежде всего системой доходов. Они представляют собой совокупность всех получаемых человеком финансовых средств, необходимых для оплаты материальной стороны его жизни. Доходы являются, как правило, результатом экономической деятельности.

Среди экономических данных, характеризующих социальную обеспеченность, видное место занимает **показатель уровня жизни**.

Его использование возможно в более узком и более широком смысле. В первом случае понимается потребление материальных благ: продуктов питания, промышленных товаров, жилья (прежде всего на душу населения).

Более широкое понимание названной категории предполагает выход на такой термин, как **«качество жизни»**. Данный показатель имеет обобщенный характер. Введение его в научный оборот связано с процессом более зрелого понимания обществом смысла человеческого существования (схема 22.3).

Схема 22.3

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ	
1. Уровень потребления материальных благ	
2. Уровень потребления социальных благ (социальные условия, окружающие человека в жизни)	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ В сфере образования ■ В сфере культуры ■ В сфере здравоохранения ■ В сфере отдыха и развлечений
	■ Степень свободы личности и ее самореализации

22.3. СОЦИАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ: ПРИЧИНЫ, ПОКАЗАТЕЛИ

Доходы населения любого общества всегда дифференцированы. Существует *множество факторов, определяющих расхождение в уровнях жизни* (схема 22.4).

Схема 22.4

ПРИЧИНЫ РАСХОЖДЕНИЯ УРОВНЕЙ ЖИЗНИ	
1. <i>Многоотраслевой характер экономики</i> (развитие разных отраслей экономики происходит, как правило, с различными динамикой и эффектом)	
2. <i>Персональная дифференциация:</i>	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ в степени образования; ■ опыта; ■ знаний; ■ способностей; ■ везения
	■ обладании имуществом и капиталом

С развитием общества *глубина дифференциации проявляет следующую динамику*: на первоначальном этапе рыночного развития дифференциация неизбежно увеличивается. На зрелой фазе она уменьшается благодаря социальной политике государства.

Для измерения степени дифференциации в доходах используют графический показатель, получивший название *кривой Лоренца* (рис. 22.1).



Рис. 22.1. Кривая Лоренца

Данный рисунок представляет собой графическое изображение двух величин: градации населения на равные группы по численности и распределению доходов между этими группами населения. Методически условно (для простоты и наглядности) в общей совокупности населения выделяют пять групп (каждая при этом составляет 20% от общей численности). Сумма получаемых доходов тоже условно делится на такие же процентные группы. График показывает, что при строго равном распределении благ данная зависимость выглядит как биссектриса. Однако такая прямая линия лишь потенциальная возможность.

В реальной жизни доходы никогда не распределяются строго равномерно. Истинная картина распределения графически проявляется в виде прогнутой вниз линии. Эта изогнутость означает, что первые две группы населения (в данном графике группы разделены в зависимости от объема доходов: вначале приведены получающие относительно низкие доходы, затем — доходы среднего уровня и, наконец, — высокооплачиваемые) получают относительно небольшую часть от общей суммы доходов.

Помимо графического показателя принято использовать и цифровой, **децильный коэффициент** (соотношение доходов 10% населения, получающих наибольший уровень доходов, и 10% населения с наименьшим уровнем доходов). В развитых странах Запада он составляет обычно от 3 до 6. В России данный коэффициент (показатель) значительно выше — 16.

Еще один показатель — **индекс Джини**. Его задача — отразить степень концентрации доходов.

В качестве примера приведем информацию о характере дифференциации доходов в России (табл. 22.1).

Таблица 22.1

Распределение денежных доходов населения России, %

Денежные доходы	1992 г.	1995 г.	2000 г.	2010 г.*
Всего,	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе по 20%-ным группам населения:				
первая (с наименьшими доходами)	6,0	6,1	5,9	5,3
вторая	11,6	10,8	10,4	10,1
третья	17,6	15,2	15,1	15,1
четвертая	26,5	21,6	21,9	22,6
пятая (с наивысшими доходами)	38,3	46,3	46,7	46,9
Децильный коэффициент**	—	13,5	13,9	15,4
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,289	0,387	0,395	0,411

* Предварительные данные.

** Для обозначения данного коэффициента Росстат стал применять альтернативное (и не совсем убедительное) понятие: коэффициент фондов.

Источник: Социально-экономическое положение России. 2010. М.: Росстат; URL: www.gks.ru; Обзор экономики России. М., 2000, № 1.

Статистические исследования показывают: в 2010 г. на долю 10% наиболее обеспеченного населения приходилось 30,2% общего объема денежных доходов, а на долю 10% наименее обеспеченного населения — 1,9%.

22.4. НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Необходимость социального баланса. В условиях наличия неравенства доходов перед государством стоит задача: определенное сглаживание этой разницы между слоями общества. В такой направленности заложен социально-экономический смысл. Он имеет два аспекта. Один связан с чисто моральными соображениями (нравственные, духовные, религиозные основы), другой — с прикладной, прагматической стороной жизни. Государству как институциональному органу управления хорошо видно, что успех экономического развития во многом определяется атмосферой социальной удовлетворенности в обществе.

Направления социальной политики. Сложившаяся практика социальной политики в развитых странах выработала несколько типичных направлений (схема 22.5).

Схема 22.5

НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Социальное страхование ■ Социальная защита занятых (система договоров) ■ Политика в области оплаты труда (минимум) ■ Социальные меры на рынке труда (спрос на труд) ■ Жилищная политика

Психологическая составляющая социальной политики

Реализуя задачи социальной политики, институту государства приходится учитывать и особенности массовой психологии в условиях растущего благосостояния населения. Иллюстрацией к этому могут быть проведенные американскими социологами исследования, в которых сопоставлялись во временном аспекте итоги роста национальной экономики с чувством удовлетворенности населения своей жизнью (рис. 22.2).

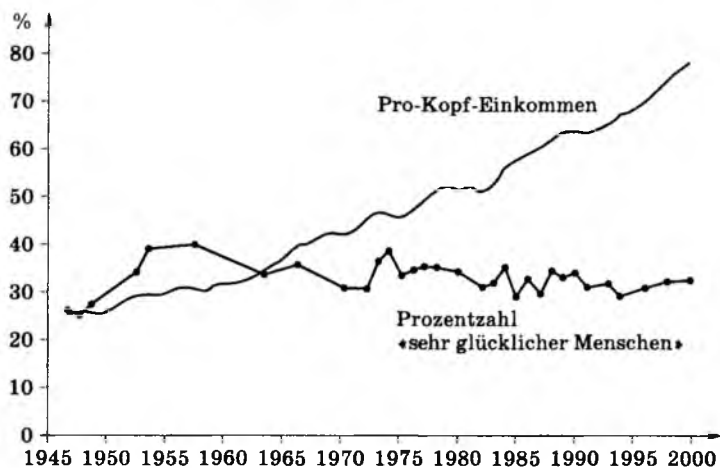


Рис. 22.2. Соотношение динамики доходов и ощущения «счастливой жизни» у населения США

Источник: Layard R. Die glückliche Gesellschaft. Fr. M.: Campus Verlag, 2004.

На предлагаемом графике по вертикальной линии отражена степень ощущения себя счастливым человеком (%), по горизонтальной — временной параметр. Восходящая гладкая линия отражает рост доходов на душу населения, снижающаяся линия с точками — процентную долю лиц, каждый из которых чувствовал себя очень счастливым человеком. Сопоставление двух тенденций на примере самой развитой страны в мире показывает: среднедушевой доход нации на протяжении второй половины XX в. неуклонно повышался, в то время как «ощущение счастливой жизни» постепенно становилось все менее выраженным. Особенно поражает растущий диссонанс между двумя процессами во второй половине XX в.

22.5. СПЕЦИФИКА СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Рассмотрим факторы, которые предопределяют сложность проведения социальной политики в переходной экономике России.

1. Среди российского населения сохраняется выработанная за период социалистического развития **склонность ожидать основную массу благ от государства**. Такая позиция соответствовала прежней реальности. Возможность населения самостоятельно принимать многие виды хозяйственных решений была крайне ограничена. Шансы существенного улучшения индивидуальных условий жизни всегда оставались скромными. Уровень и качество жизни определялись часто

не самим трудом, а скорее местом работы (отрасль, ведомство), системой связей, социально-политическим положением.

В настоящее время у российского населения постепенно начинает вырабатываться понимание возможностей принятия самостоятельных решений по улучшению своего социального статуса. Государство должно поощрять реализацию населением самопомощи.

Примером реализации идеи о самопомощи в рамках экономики России могло бы быть предоставление государством возможностей для получения в вузе двух альтернативных специальностей. В условиях изменяющейся конъюнктуры выпускник мог бы самостоятельно искать варианты более выгодного использования полученного образования. Именно такая практика распространена в ФРГ, где студенты не только могут, но даже обязаны получать альтернативную специальность.

2. Социальная политика в России усложняется недостаточной зрелостью социальных отношений. Общество пока еще является недостаточно зрелым, что проявляется, в частности, в следующем:

- отсутствует сложившаяся политическая структура, которая, как показывает опыт развитых стран, предполагает наличие двух-трех крупных партий. В России активность проявляют преимущественно многочисленные лидеры, а не ведущие партии. Формирование же традиционных партий — дело будущего. Рыхлость политической картины не дает возможности проводить четкую линию в области социальной политики в ходе предвыборной кампании, парламентских дебатов, формирования состава правительства, ориентированного на социально-демократические или на либеральные ценности;
- в российском обществе заметно наличие множества властных групп влияния. Общественный контроль над ними (через систему независимых СМИ) достаточно слаб. Более того, наблюдалась тенденция к тому, что многие каналы СМИ попадали под полный контроль крупного капитала, что, естественно, снижало необходимую контрольную функцию СМИ. Большое влияние властных групп — одна из причин того, что вопрос о чрезмерно низком уровне заработной платы и завышенной доле прибылей (в национальном доходе страны) до сих пор активно не обсуждался в российском обществе.

3. Наблюдавшиеся в течение 1990-х гг. значительные трудности финансового положения России также затрудняли решение многих социальных проблем. Лишь достигнутое в начале XXI в. положительное сальдо бюджета позволило заметно расширить группу мер социального плана (схема 22.6).

Схема 22.6

СПЕЦИФИКА СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ	
1. Склонность населения ожидать основную массу благ от государства	
2. Недостаточная зрелость российского общества	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Слабость института социальных требований со стороны массовых партий, профсоюзов ■ Наличие властных групп влияния, реализующих интересы крупного капитала
3. Значительные трудности финансового положения страны в 1990-х гг.	

В последнее время *вопрос об относительном уровне заработной платы* начал активно рассматриваться в ряде работ российских экономистов. Приведем в связи с этим выдержку из монографии академика Д.С. Львова.

«Чтобы перейти на рыночные формы удовлетворения социальных нужд, необходимо, прежде всего, увеличить сам подушевой доход и в первую очередь заработную плату наемных работников.

Как я уже отмечал, страна унаследовала от прошлого одну из главных диспропорций советской экономики — крайне низкий уровень оплаты труда наемных работников. Низкий не вообще, а низкий по отношению к производительности труда.

Доля заработной платы в ВВП России примерно в 2—2,5 раза ниже, чем в любой западной стране. На один доллар заработной платы наш среднестатистический работник производит в 2,5—3 раза больше ВВП, чем, например, в тех же США. Это означает лишь одно: такой, как в России, эксплуатации наемного труда нет ни в одной стране с нормальной рыночной экономикой. В свое время Организация Объединенных Наций признала, что часовая оплата ниже трех долларов выталкивает человека из нормального воспроизводственного процесса, притупляет мотивацию работника к производительному труду. Как свидетельствуют многочисленные исследования, ниже среднемесячной заработной платы порядка 300—450 дол. США начинается процесс постепенного вырождения трудового потенциала. С этим нельзя не считаться.

Современное индустриальное общество давно осознало необходимость поддержания относительно высокой по отношению к другим факторам производства, и, прежде всего, — к капиталу, оценки труда»¹.

¹ Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002. С. 290—291.

Подводя итог сказанному, можно обозначить некоторые **ориентиры социальной политики в России**. Они связаны с опорой государства на разумные принципы, лежащие в основе социальной стратегии, на формирование грамотного, рационального экономического мировоззрения у населения страны (схема 22.7).

Схема 22.7

РАЗУМНЫЕ ОРИЕНТИРЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	
Формирование стратегии социальной политики	<p>Опора на принципиальные установки:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Социальные блага можно справедливо распределять только тогда, когда они имеются в относительном достатке ■ Идеальных путей в экономике не бывает — не только в объективном, но и в субъективном смысле <p>Масштабные социальные цели для России:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Решение вопроса о ликвидации крайне низкого уровня оплаты труда наемных работников по сравнению с производительностью их труда ■ Решение вопроса о природной ренте
Реализация тактики социальной политики	Опора на грамотно разработанную, непротиворечивую систему конкретных мер
Учет психологического фактора при реализации социальной политики	<ul style="list-style-type: none"> ■ Опора на обратную связь: постоянное отслеживание реакции населения на меры правительства (пассивный элемент политики). Необходимо при этом исходить из следующей истины: любые социальные решения сопряжены не только с затратами и получаемыми благами, но и с различными вариантами восприятия людьми ценности как получаемых благ, так и произведенных государством издержек ■ Формирование современного экономического мировоззрения у российского населения, постепенная коррекция его менталитета в сторону позитивного восприятия рыночной системы (активный элемент политики). <p>Согласно законам психологии, личность, как правило, в недостатках своего социального положения видит не свои экономического поведения, а ошибки в действиях правительства</p>

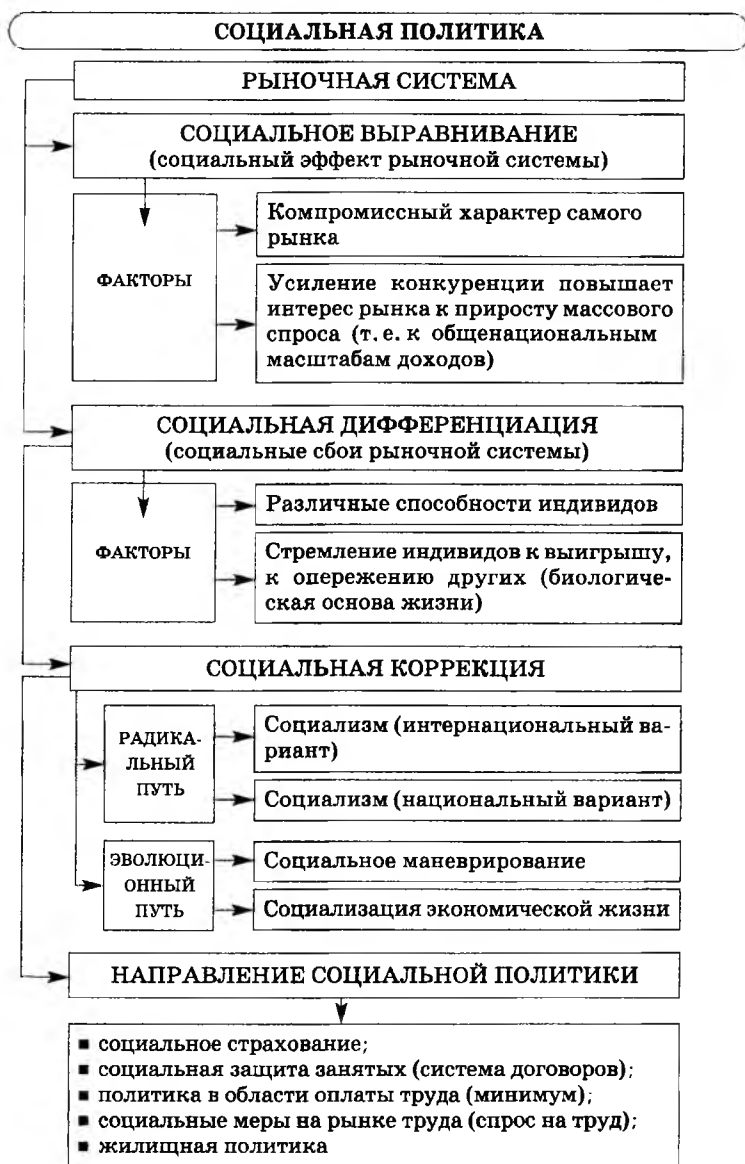
ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Социальная справедливость	Оптимум Парето
Социальное равенство	Уровень благосостояния
Коррекция рынка	Качество жизни
Теория социализма (интернациональный вариант)	Кривая Лоренца
Теория социализма (национальный вариант)	Децильный коэффициент
	Индекс Джини
	Социальный баланс

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Как вы можете объяснить двойственную природу рынка: он не допускает равенства и в то же время ему чуждо излишнее неравенство?
2. До каких разумных границ допустимо социальное неравенство?
3. Возможно ли полное социальное равенство? Рационально ли оно?
4. В чем проявляются меры экономической политики в области стимулирования занятости?
5. Какие плюсы и минусы влияния государства на рынок труда вы могли бы назвать?
6. Почему заработная плата наемных работников в России столь низка? Какие обуславливающие факторы вы могли бы назвать?
7. В чем проявляются психологические особенности в решении социальных проблем?
8. Одинаковы ли субъективные оценки получаемых благ и затрачиваемых правительством средств у разных граждан, у разных социальных слоев?
9. Какие теоретические школы выступали за полное социальное равенство? Возможно ли полное социальное равенство в условиях ограниченных ресурсов?

Схема-резюме



ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ: ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ РЕАКЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Социальная политика в значительной мере реализуется через финансовые трансферты, идущие от государства к населению. В современных условиях для экономистов интересен уже не только сам процесс выделения ресурсов (по линии объемов, форм, направлений и эффективности их использования), но и тот психологический «фон», в рамках которого данный процесс совершается.

Следует, правда, сразу отметить, что эмоциональное восприятие населением бюджетных расходов государства относительно скромное по сравнению с его реакцией на налоговые процедуры. Это и понятно: человек всегда более остро чувствует потерю своего блага по сравнению с его получением. Это — заложенный природой рефлекс.

Но все же процесс расходования государственных средств также порождает немало психологических проблем в обществе. В западных странах было проведено немало социологических исследований по данным аспектам. Разрабатывающие эту тему экономисты пришли к выводу о том, что оценка населением роли государства в развитии экономики с помощью средств бюджета, как правило, искаженная. Как бы ни старался человек воспринять процесс государственного финансирования с нейтральной, т.е. с объективной, точки зрения, элемент субъективного подхода фактически всегда доминирует. Конечно, пропорция между объективным и субъективным в позиции каждого человека может быть разной. Она во многом определяется степенью его культуры, профессионального экономического образования, менталитетом.

В связи с этим обратимся к *деталям искаженного восприятия населением государственных финансовых программ*. Изучение этого феномена породило немало озадачивающих аспектов (схема).

Такая реакция населения на действия государства заставляет о многом задуматься. Например, напрашивается вывод о том, что между государственным предложением (в форме финансирования) и спросом социальных групп на общественные блага отсутствует система рациональных связей. В связи с этим стоящее у власти в стране руководство вряд ли может рассчитывать на длительный успех в политической области, пытаясь набирать голоса избирателей за счет усиления финансовых расходов в пользу определенных социальных групп.

Схема

ВОСПРИЯТИЕ НАСЕЛЕНИЕМ ФИНАНСОВЫХ ПРОГРАММ ПРАВИТЕЛЬСТВА

(по данным социологических исследований в Западной Европе и США)

1. Характерно проявление недовольства со стороны населения по отношению к объему благ, получаемых от государства. У достаточно большого количества социальных групп доминирует ощущение того, что государство им что-то недодает. Таким образом, для личной жизни человека типична психологическая реакция недооценки того, что он получает. Нередко добавляемые государством блага, воспринимаемые социальной группой (в форме дополнительного финансирования или устранения прежних недоплат), считаются явно недостаточными. Иными словами, ***прибавка далеко не обязательно рождает положительную реакцию у ряда социальных слоев.*** Интересно отметить, что такое восприятие оставалось, несмотря на то, что объем получаемых от государства социальных благ в западных странах неуклонно возрастал в течение всего послевоенного периода.
2. У определенных слоев населения формируется субъективное ощущение того, что иные социальные группы получают больше, чем они сами. Налицо эффект более высокой оценки тех ценностей, которые достаются другим. Опросы показали достаточно сильную распространенность ***недовольства по поводу ожидания того, что в пользу других групп может возрасти государственное финансирование.***
3. Психологическое недовольство ряда социальных групп по отношению к затратам государства ***выражается в убеждении, что свои финансовые расходы государство вообще делает неверно***

Парадокс заключается в том, что, ***проводя политику целевого финансирования, правительство, как правило, больше теряет голосов своих избирателей, чем их приобретает.*** Жизнь показывает: активность государства по обеспечению средствами встречает лишь сдержанную положительную реакцию у затрагиваемых групп и одновременно сильно выраженное недовольство со стороны других слоев населения, не получивших в данный момент свой «кусочек от общего пирога».

Проведенные в западных странах исследования показали, что на стороне спроса (как правило, постоянно) существует искаженное представление о масштабах финансовых трансфертов правительства. С одной стороны, это связано с объективной сложностью оценки осуществленных государством мер. С другой стороны, сказывается неизбежное искажение реалий в восприятии человека, имеющего определенные интересы.

При этом следует учитывать и некоторые недостатки в реакции самого государства (т.е. со стороны предложения). Если финансовая

политика строится преимущественно на канонах традиционной экономической теории, то аллокация (распределение) общественных благ осуществляется без должной и быстрой реакции на запросы разных социальных групп. Необходимые и достаточно часто меняющиеся приоритеты иногда обходятся стороной. В этой ситуации помочь руководству страны могут финансово-психологические исследования, которые нацеливают внимание населения на дефицитный характер процесса аллокации, на его неизбежные границы, возможности.

Интересен вопрос о том, должны ли финансово-психологические исследования не только предупреждать население и правительственные круги о неизбежных сложностях, но и выдвигать предложения о решении этих проблем. В современных исследованиях делается следующий вывод: феномен искаженного восприятия информации о финансовой активности государства создает возможность для некоторых слоев населения стать доступным объектом воздействия средств массовой информации (в явно невыгодном для курса правительства свете). При этом не нужно сбрасывать со счетов, что подвергшееся такому воздействию население будет воспринимать получаемые от правительства общественные блага в еще более негативных тонах.

Эти размышления побуждают крупных политиков высказываться порой со все более четкой и откровенной установкой, в которой явно видно настойчивое желание призвать общественное мышление к большому разуму. В своем выступлении, посвященном 100-летию со дня рождения Л. Эрхарда, министр финансов Тео Вайгель отметил: «По мере роста частного благосостояния в Германии претензии граждан к государству не только не уменьшились, но, наоборот, — резко возросли. Несравнимо больше, чем прежде, люди ожидают от государства того, что оно заслонит каждого из них от всех мыслимых экономических и социальных рисков, а значительное количество благ и услуг будет предоставлять дешево или вообще бесплатно»¹.

¹ *Waigel Th. Finanzpolitik fuer den Beginn des 21. Jahrhunderts // Soziale Marktwirtschaft als historische Weichenstellung. Bonn, 1996. S. 282.*

Итоговая схема-резюме

В завершение рассмотрения экономической политики государства выразим ряд ее важнейших аспектов через графическую форму.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЗАВИСИМОСТИ, связанные с направлениями экономической политики государства			
Название графика	Вид графика	Характеристика функциональной зависимости	Тема учебного курса
Кривая Лаффера		Зависимость поступлений в государственный бюджет от величины ставки подоходного налога	Финансовая (фискальная) политика
Кривая Филлиписа		Зависимость между уровнем безработицы и степенью инфляции в национальной политике	Антиинфляционная политика
Кривая Лоренца		Степень равномерности распределения доходов в обществе	Социальная политика

Раздел IV

МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Тема 23

ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА: ЕЕ КОМПОНЕНТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

23.1. Мировое хозяйство. Формы экономического взаимодействия стран

23.2. Инфраструктурные составляющие международного экономического взаимодействия

«Необычность» мировой экономики превращает ее изучение в увлекательное, хотя порой и непростое занятие.

П. Линдерт, профессор Калифорнийского университета в Дейвисе

23.1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО. ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАН

Одной из закономерностей развития рыночной экономики является ее пространственная экспансия. На определенном историческом этапе деловая активность фирм национальной экономики переходит границы своего государства. Возникшая в связи с этим система международного взаимодействия со временем достигает высокой степени активности. Итогом является становление такого института, как мировое хозяйство.

Мировое хозяйство (мировая экономика) представляет собой совокупность взаимодействующих национальных экономик¹.

¹ Термины «мировое хозяйство» и «мировая экономика» используются как синонимы.

Процесс внешнеэкономической экспансии, зародившийся в конце Средних веков и приобретший в последние десятилетия стремительную динамику, сформировал несколько относительно самостоятельных направлений внешнеэкономической деятельности:

- **внешняя торговля;**
- **межстрановое движение капитала;**
- **межстрановое движение рабочей силы;**
- **экономическая интеграция.**

Основное внимание в рамках курса экономической теории принято в настоящее время уделять проблемам внешней торговли. В связи с этим уместно обратиться к основным ее характеристикам. Можно отметить два ее параметра:

- 1) динамику общего объема мировой торговли;
- 2) соотношение торговых потоков ведущих экспортеров мира.

Для характеристики масштабов и тенденций развития указанных форм целесообразно обратиться к мировой статистике (рис. 23.1).

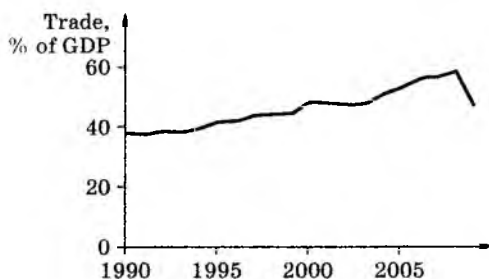


Рис. 23.1. Развитие мировой торговли в последние два десятилетия, % к ВВП

Источник: Worldbank. 2010.

Динамику развития внешней торговли разумно детализировать на примере экспорта, осуществляемого лидирующей по этому параметру группы стран (табл. 23.1).

По масштабам экспорта в современном мире лидируют, как показывает статистика, Германия, Китай и США. При этом заметно, что на рубеже веков их ранг поменялся. Особенно быстрый темп внешней активности набирает экономика Китая. Хотя динамика заметна и в отношении России (благодаря спросу на нефть), однако отставание от мировых лидеров сохраняется значительное.

Международная торговля изначально строилась на определенной специализации экономических пространств, территорий, стран (именно различия в обмениваемых благах стимулирует процесс обмена). По мере

развития торговых связей происходит углубление специализации каждой страны в определенных областях производства. **Так формируется институт международного разделения труда (МРТ).** Его развитие строится на использовании каждой страной свойственных для ее производственного комплекса факторов (сначала преимущественно — природно-географических, а на более высокой стадии развития — социально-экономических).

Таблица 23.1

Мировой экспорт товаров (без услуг): экспансия лидеров, млрд дол.

	1995 г.	2010 г.
Китай	16	1 578
США	583	1 277
Германия	524	1 271
Развитые страны (OECD)	3 704	7 598

Данные по объему экспорта ранжированы по показателям в 2010 г.

Источник: OECD, 2011.

Показателем степени участия той или иной страны в системе МРТ может выступать, например, **экспортная квота** (размер экспорта страны в процентном отношении к общему объему создаваемой продукции). Однако более распространенным показателем стал другой — **доля внешней торговли** (экспорта и импорта) в ВВП страны. Он более точно показывает уровень специализации и участия в МРТ той или иной страны (табл. 23.2).

Таблица 23.2

**Степень участия стран в международном разделении труда:
внешняя торговля (экспорт и импорт), % к ВВП**

Страна	1990 г.	2009 г.
Бельгия	132,5	143,2
Германия	49,7	76,7
Китай	29,2	49,1
Россия	36,1	48,1
Индия	15,7	45,8
США	20,5	25,1
Япония	18,3	24,8
Все страны мира в целом	38,0	46,7

Источник: OECD, 2010.

Как показывает статистика, для всего мира характерна тенденция к росту доли внешней торговли в общем масштабе экономической деятельности. Наивысший уровень показателя традиционно имеют небольшие европейские страны. Классический пример — Бельгия, у которой данная величина примерно в 1,5 раза выше ВВП. В значительной мере эта величина определяется рядом факторов:

- относительно небольшим внутренним рынком;
- высоким качеством производимой продукции, достигнутым уровнем специализации;
- инфраструктурными обстоятельствами (географическая близость к внешнему рынку, степень интегрированности во внешнюю среду).

Небольшие экспортно ориентированные страны принято относить к категории *малых открытых экономик*. Этот термин подразумевает, что такие страны не оказывают существенного влияния на процессы мирового рынка.

В экономической теории принято обозначать и *крупные открытые экономики*. Классический пример — США. И хотя доля внешней торговли в ВВП относительно низка (25% — результат наличия огромного внутреннего рынка), внешнеэкономическая активность по своим масштабам исключительно высока. Крупные открытые экономики способны оказывать значительное влияние на состояние международного рынка, а также на уровень мировой ставки процента.

Само понятие *«открытая экономика»* стало использоваться экономической теорией не только в практическом (статистическом) аспекте. Категория подчеркивает, что данный статус дает возможность каждому субъекту национальной экономики свободно действовать во внешнеэкономическом пространстве. Фирма имеет право принимать участие в международных проектах, граждане могут свободно выбирать место учебы и работы в других странах, государства имеют возможность принимать участие во всех межгосударственных экономических акциях, в международной конкуренции по лучшему проведению национальной экономической политики (при этом проводить ее так, чтобы не доставлять явных неудобств окружающим странам).

В современном анализе внешнеторговой деятельности принято давать оценку ее качеству. Делается это для того, чтобы информировать деловой мир о том, каково соотношение привлекательности торговых сфер в разных странах мира (табл. 23.3).

Таблица 23.3

**Сравнительные показатели уровня качества внешней торговли
в разных странах мира**

Страна	Полученный страной рейтинг по результатам деятельности в период 2006–2009 гг.*
Гонконг (Китай)	1
Сингапур	1
Швейцария	3
Турция	5
Израиль	6
Казахстан	7
Норвегия	8
США	9
Исландия	10
Россия	70

* В таблице опущены данные о таких маленьких странах, как Папуа – Новая Гвинея (4-е место).

Источник: Worldbank. 2010.

В рамках экономической теории сложилось *несколько теоретических моделей*, объясняющих условия, при которых внешняя торговля становится более эффективной. Тем самым была заложена содержательная основа *международного разделения труда*. В частности, речь идет о теориях абсолютных и сравнительных преимуществ (заложенных еще классиками экономической теории). Последующие концепции стали рассматривать более сложные комбинации факторов (схема 23.1).

Схема 23.1

ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ: процесс эволюции		
Концепция	Содержание	Авторство и дата создания концепции
Теория абсолютных преимуществ	Специализация стран эффективна при наличии абсолютных преимуществ по отношению к партнерской стране в создании обмениваемых благ. В основу теории вводится допущение: на изготовление блага используется лишь один фактор – труд	А. Смит (1775 г.)

Окончание

Концепция	Содержание	Авторство и дата создания концепции
Теория сравнительных преимуществ	Специализация стран эффективна при наличии относительных (т.е. сравнительных) преимуществ по отношению к партнерской стране в создании обмениваемых благ. В основу теории вводится допущение: на изготовление блага используется лишь один фактор – труд	Д. Рикардо (1817 г.)
Теория Хекшера – Олина	В основу теории вводится допущение: на изготовление блага используется два фактора – труд и капитал. Каждая страна в различной степени наделена этими факторами производства. Это порождает различия в соотношении цен на них в странах, участвующих в международной торговле. Ценой труда является заработная плата, а ценой капитала – процентная ставка. Специализация стран эффективна при использовании преимуществ в насыщенности страны трудовыми ресурсами или капиталом	Э. Хекшер, Б. Олин (30-е гг. XX в.)

Вторым составным элементом межгосударственных экономических связей выступает **движение капитала**. Так же как и внешняя торговля, движение капитала представляет собой форму экспансии рыночной экономики. Эта форма активности возникла на базе развития международной торговли и зачастую имеет более динамичные аспекты развития (табл. 23.4).

Таблица 23.4

**Объем и динамика экспорта капитала за рубеж:
позиции лидирующих стран (прямые инвестиции), млрд дол.**

Страна	1995 г.	2010 г.
США	699	4 429
Англия	305	1 689
Германия	268	1 427
Франция	204	1 530
Япония	238	831
Россия	3	369
Китай	18	310

Источник: OECD, 2011; Statistisches Bundesamt der BRD, Statistisches Jahrbuch, 2010.

Сравнение данных по мировому экспорту товаров и капитала показывает дифференцированную картину в отношении разных стран:

- лидер мировой торговли Германия экспортирует примерно одинаковые объемы товаров и капитала, однако динамика выше у движения капитальных ресурсов;
- Китай, занимающий второе место в мире по экспорту товаров, пока еще слаб в сфере транзита капитала;
- противоположная ситуация в отношении США. Эта страна экспортирует капитал почти в 3 раза больше товарного экспорта;
- Англия и Франция издавна относятся к лидирующим нациям в области вывоза капиталов, однако в сфере внешней торговли они оттеснены конкурентами;
- Россия в области экспорта капитала сделала колоссальный скачок, но этот объем пока в 2 раза ниже товарного экспорта.

К характеристике обеих форм внешней экспансии следует добавить еще один аспект: по своему содержанию обе формы экономической активности взаимосвязаны, дополняют и стимулируют друг друга, но в то же время имеют относительную самостоятельность. В тех случаях, например, когда одна страна выставляет определенные барьеры по отношению к товарам из определенного региона (страны), их удается порой преодолеть методом размещения капитала в этой стране и организации производства (по отношению к которому таможенные преграды уже перестают действовать). В свою очередь и правительства, введшие ограничения на импорт, охотнее предоставляют возможность на привлечение иностранного капитала, поскольку создание зарубежных филиалов обеспечивает рост занятости в национальной экономике.

Важной составной частью международных экономических связей стало *движение рабочей силы между странами*. В современных условиях это явление все больше переплетается с таким понятием, как миграция. В последние десятилетия к пространственному перемещению толкают уже не только поиски более выгодного трудоустройства, но и общие социально-экономические проблемы, существующие в ряде регионов мира. В итоге целый ряд стран превратился в сферу приема не только гастарбайтеров, но и переселенцев (табл. 23.5).

Таблица 23.5

Эмиграция и ее масштабы в принимающих странах, млн человек*

Страна	2005–2009 гг.**	Страна	2005–2009 гг.
США	39,3	Канада	6,3
Россия	12,1	Индия	5,9
Германия	10,6	Англия	5,8

Окончание

Страна	2005–2009 гг.**	Страна	2005–2009 гг.
Франция	6,5	Украина	5,4

* Статистика учитывает тот состав населения, который представляет людей, родившихся за рубежом и переселившихся в эту страну на постоянное жительство.

** Приводятся имеющиеся данные по одному из последних годов за указанный период.

Источник: Worldbank. 2010.

23.2. ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Внешнеэкономическое взаимодействие стран обслуживается стоимостными потоками. Они образуют инфраструктурную составляющую внешней экономики.

В рамках экономической теории принято рассматривать ту итоговую **систему расчетов, которая отражается в платежном балансе** каждой страны.

Платежный баланс представляет собой статистический отчет, в котором на систематизированной основе отражаются суммарные данные о внешнеэкономических операциях данной страны за определенный период времени. Платежный баланс является важным показателем и инструментом, позволяющим предвидеть степень возможного участия страны в мировой торговле, международных экономических связях, ее платежеспособность.

Структура платежного баланса представлена двумя счетами:

- 1) счет текущих операций (по торговле);
- 2) счет операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Документ завершается показателем **сальдо платежного баланса**.

Даная структура отражает следующее экономическое содержание: в документе обозначается движение потоков торговли и капитала из страны за рубеж и из-за рубежа в страну. При преобладании потоков за рубеж балансовые статьи приобретают название позитивных, в противоположном варианте — негативных. Баланс подводится по каждому блоку движения ресурсов — для внешней торговли и для движения капитала. Негативный результат баланса по торговле может перекрываться позитивом по движению капитала.

Когда сальдо положительное, говорят о «сильном платежном балансе», когда отрицательное — о «слабом платежном балансе».

Состояние платежного баланса — достаточно подвижная величина. Международная статистика свидетельствует о заметных колебаниях по данным показателям. Статистический обзор данных по платежному балансу не дает однозначной информации о тенденциях в развитии систем платежей.

Вторым элементом инфраструктурного обслуживания международных экономических связей следует обозначить **международную валюту**.

Историческое развитие международных связей привело к формированию отдельных платежных средств в форме общепризнанных мировых валют. Поскольку страны не пришли к одной-единственной платежной единице, возникла необходимостью договорным образом поддерживать валютный курс нескольких ведущих валют мира.

Внешне валютный курс используется участниками обмена как коэффициент пересчета одной валюты в другую, определяемый соотношением спроса и предложения на валютном рынке. Однако глубинной основой валютного курса является покупательная способность валют, выражающая средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции.

Следует отметить деталь: числовое значение курса складывается, как правило, исторически. Соотношение экономических потенциалов стран может со временем заметно меняться, но числовые значения в соотношении валют могут условно сохраняться. Яркий пример — соотношение двух валют — доллара в США и иены в Японии. Став во второй половине XX в. вторым по уровню развития экономическим гигантом, Япония не стала менять национальный курс своей валюты (так, как это сделала Россия в 1990-х гг.). По мнению японских экспертов, издержки такой перемены превысили бы ее достоинства.

В экономической теории принято обозначать ту совокупность **факторов, которые влияют на валютный курс**. В целом еще раз отметим, что курс национальной валюты предопределяется прежде всего соотношением потенциалов национальных экономик. Однако текущее состояние курса отражает итоги торгов на валютном рынке. На данном рынке проявляется воздействие массы дополнительных факторов. При этом происходит сложное переплетение и выдвигание в качестве решающих то одних, то других факторов. Обозначим наиболее важные.

1. Экономический потенциал страны, его мощь, степень вовлеченности в мирохозяйственные связи.

2. Монетарная политика страны, проводимая как в отношении всей экономики, так и по отношению к национальной валюте.

3. Состояние платежного баланса.

4. Различия в сфере монетарного регулирования в разных странах (например, дифференциация в уровне устанавливаемых процентных ставок).

Таким образом, формирование валютного курса — сложный многофакторный процесс, обусловленный взаимосвязью национальной и мировой экономики.

При рассмотрении вопроса о курсе валюты принято выделять две его формы:

1) **номинальный валютный (обменный) курс** представляет цену валюты одной страны, выраженную в денежных единицах другой страны;

2) **реальный валютный курс** характеризует соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны.

В теоретическом и практическом плане интерес вызывает вопрос о функционировании **единой валюты в интеграционных объединениях**. Классический пример — Европейский союз. Введение единой валюты должно было придать новый импульс развитию региона. Валюта евро действительно набирает свой вес. Однако за этой общей картиной успеха существует дифференцированная оценка выгод для отдельных стран.

Преимущества от единой валюты получили в большей степени малые страны. Их экономику стали более активно поддерживать ведущие лидеры ЕС (Германия, Франция). Работа экономического механизма в ряде стран (например, в Греции) далека от совершенства. В итоге в странах, которым приходится постоянно поддерживать отстающих, высказывается недовольствие. Например, желание вновь вернуться к немецкой марке демонстрирует значительное количество жителей Германии.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Мировая экономика (мировое хозяйство)	Экспорт капитала
Открытая экономика	Международная миграция рабочей силы
Международное разделение труда	Экономическая интеграция
Международная кооперация	Платежный баланс
Международные экономические отношения	Валютный курс
Международная торговля	Номинальный и реальный валютные курсы
Экспортная квота	Единая валюта в условиях интеграции

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Как меняется «экономическое поведение» государства под влиянием интернационализации экономики?
2. Какое различие существует между малой открытой экономикой и крупной открытой экономикой?
3. Какова взаимосвязь между уровнем экспортной квоты и экономическим потенциалом того или иного государства?
4. Какова причина повышения экспортной квоты?
5. Может ли США догнать Германию по уровню экспортной квоты?
6. Почему прямые иностранные инвестиции возрастают динамичнее внутренних?
7. Какие причины, по вашему мнению, лежат в основе того, что лидером мировой торговли является Германия, а лидером экспорта капитала — США?
8. Почему Китай, столь успешно развивающий экспорт товаров, относительно мало вывозит капитал?
9. Какие основные группы счетов отражаются в платежном балансе?
10. Может ли страна иметь положительный платежный баланс, если у нее торговый баланс является отрицательным?
11. Какие основные факторы, влияющие на курс валюты, вы могли бы обозначить? Зависит ли иерархия этих факторов от конкретных условий, свойственных для той или иной страны?
12. Почему некоторые страны могут проводить девальвацию своей национальной валюты? Какие условия могут побуждать к этому?
13. Почему Япония, по вашему мнению, не стремится изменить числовое соотношение в курсе своей валюты (так, например, как это сделали Украина, Россия)?
14. В Европейском союзе введена единая валюта. Как вы считаете, какие страны выиграли от этого больше, а какие — меньше?
15. По каким современным проблемам ЕС вы можете изложить свою точку зрения?

Схема-резюме

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО (мировая экономика) как понятие		
Аспекты понятия	Совокупность форм международной экономической деятельности (трансакций)	<p><i>Формы выражения:</i></p> <p>Внешняя торговля (межстрановое движение производимых благ)</p> <p>Движение капитала (движение производственного фактора)</p> <p>Трудовая миграция (движение производственного фактора)</p> <p>Интеграция (взаимопереплетение национальных экономик)</p>

Окончание

	Совокупность международных рынков	<i>Формы выражения:</i> Национальные рынки товаров и услуг Региональные (интеграционные) рынки товаров и услуг Финансовые рынки Международные рынки факторов производства: Рынок труда Рынок капитала Рынок информации			
	Совокупность национальных хозяйств всех стран и экономических регионов	<i>Формы выражения:</i> <table border="1" data-bbox="383 494 859 766"> <tr> <td data-bbox="383 494 621 766"> Страны, сгруппированные по уровню развития: Развитые Развивающиеся Страны с переходной экономикой </td> <td data-bbox="621 494 859 766"> Страны, сгруппированные по экономическим регионам: Страны Западной Европы Страны Латинской Америки Страны Ближнего Востока Страны Африки </td> </tr> </table>		Страны, сгруппированные по уровню развития: Развитые Развивающиеся Страны с переходной экономикой	Страны, сгруппированные по экономическим регионам: Страны Западной Европы Страны Латинской Америки Страны Ближнего Востока Страны Африки
Страны, сгруппированные по уровню развития: Развитые Развивающиеся Страны с переходной экономикой	Страны, сгруппированные по экономическим регионам: Страны Западной Европы Страны Латинской Америки Страны Ближнего Востока Страны Африки				
	Совокупность национальных экономических моделей	<i>Формы выражения:</i> <table border="1" data-bbox="383 805 859 1109"> <tr> <td data-bbox="383 805 621 1109"> Модели в группе развитых государств: Американская Японская Английская Немецкая Шведская Голландская Новозеландская </td> <td data-bbox="621 805 859 1109"> Модели в группе трансформируемых государств: Российская Китайская Польская Модели в группе развивающихся государств: Бразильская Индийская </td> </tr> </table>		Модели в группе развитых государств: Американская Японская Английская Немецкая Шведская Голландская Новозеландская	Модели в группе трансформируемых государств: Российская Китайская Польская Модели в группе развивающихся государств: Бразильская Индийская
Модели в группе развитых государств: Американская Японская Английская Немецкая Шведская Голландская Новозеландская	Модели в группе трансформируемых государств: Российская Китайская Польская Модели в группе развивающихся государств: Бразильская Индийская				
	Формы выражения международной экономики	Открытая экономика (либеральные экономические модели): Большая открытая экономика (пример – США) Малая открытая экономика (пример – Бельгия)	Закрытая экономика (тоталитарные, авторитарные модели; пример – КНДР)		



Международное разделение труда: символический образ

Источник: IMF, 2010.

Тема 24

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

24.1. Процесс глобализации: структурные компоненты

24.2. Издержки процесса глобализации: совокупность накапливающихся проблем

24.3. Феномен глобальных рисков

24.1. ПРОЦЕСС ГЛОБАЛИЗАЦИИ: СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

Важнейшей особенностью современной экономики становится ее новое состояние, обозначенное понятием «глобализация». Тенденции в развитии всех субъектов национальной экономики предопределены теперь в значительной мере именно этим обстоятельством.

Глобализация — широкомасштабное и противоречивое явление. В связи с этим представляется разумным обозначить рассматриваемый феномен в двух аспектах. **В широком смысле глобализация представляет собой усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер экономической и общественной жизни на международном уровне.** Этот процесс затрагивает все сферы общественной жизни: экономику, политику, идеологию, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность, образ жизни, условия существования человечества.

Если же в процессе глобализации выделить лишь экономическую составляющую, то данное явление можно характеризовать **в более узком смысле: постепенное превращение мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.**

Обращаясь к более детальной характеристике экономического содержания, отметим **многоаспектность** данного явления. С этой целью обозначим несколько слагаемых процесса глобализации (схема 24.1).

Характерной чертой глобализации является ее **противоречивая природа**. Внимание к этому обстоятельству экономическая наука проявила не сразу. Изучение экономистами явления глобализации происходило преимущественно в рамках трактовки его созидательных сторон. Общество видело в первую очередь стремительный динамизм в области создания новых благ. Деловая жизнь стала более экспансивной

благодаря системе информации и выдвигению финансовых рынков на первый план мировой экономики.

Схема 24.1

ФЕНОМЕН ГЛОБАЛИЗАЦИИ: слагаемые мирохозяйственного процесса	
Формы глобальных экономических процессов	Характеристика
Стремительное развитие мировой информационной сети	Мировой информационный поток стал инфраструктурой современной деловой жизни, фактором, резко ускорившим процесс заключения и реализации всех видов межгосударственных и деловых соглашений
Изменение структуры мировой производственной системы	Процесс создания материальных благ уступает пальму первенства операциям по обращению, транзакциям. Наиболее динамичным звеном национальной и мировой экономики стали финансовые рынки
Взаимодействие и взаимопереплетение национальных экономик	Происходит интенсивный процесс встречного движения всех факторов производства. Одновременно заметно сочетание интеграционных тенденций с дезинтеграционными
Эволюция системы макрорегулирования	Возрастает роль корпораций по управлению мирохозяйственными процессами. Часть регулирующих функций государства передается общественно-правовым и частным корпорациям. Одновременно экспансия организованного финансового рынка побуждает государство интегрировать в свой управленческий механизм рыночные методы
Сдвиг части регулирующих функций государства по иерархической линии вверх	Часть регулирующих функций государства перемещается от национального к межгосударственному уровню. Классический пример – создание межгосударственных институтов управления в Европейском союзе

При этом следует учесть: степень оценки процесса глобализации определяется не только ходом времени, но и позицией аналитика. В рамках независимой организации «Римский клуб» на рубеже 1960–1970-х гг. были выпущены исследовательские работы, призывающие к разумности «нулевого роста» (ради сбережения окружающей среды). Однако эти работы были встречены критически. Дальнейшие экономические исследования длительное время уже не касались этой проблемы.

Публикации же, подготавливаемые к встрече стран «Восьмерки», показывают: лидеры ведущих стран воздают глобальному процессу должное внимание (признавая при этом и сложный его характер). На саммите «Восьмерки» (G8), например, состоявшемся в 2008 г. в Японии (на острове Хоккайдо), было отмечено: «Мы остаемся настроенными позитивно в отношении долгосрочных перспектив наших экономик и будущего глобального экономического роста. Растущие рыночные экономики мощно развиваются, хотя их рост носит умеренный характер». «Большая восьмерка» характеризует глобализацию как «главную движущую силу» мирового экономического роста в комбинации с экономической свободой и демократией. «Глобализация, — гласит далее текст заявления, — главная движущая сила глобального экономического роста и сильных процветающих экономик, которые поддерживают общие ценности политической демократии, экономической свободы и проверяемых институтов. Глобализация и открытые рынки предоставляют огромные возможности для наших стран, для поднимающихся экономик и развивающихся стран»¹.

24.2. ИЗДЕРЖКИ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ: СОВОКУПНОСТЬ НАКАПЛИВАЮЩИХСЯ ПРОБЛЕМ

На рубеже XX и XIX вв. эволюция мирового хозяйства привела к тому, что все более значимо стали проявляться *негативы процесса глобализации*. Обращаясь к характеристике этого аспекта, отметим, что в современной экономической науке стали использоваться различные понятия, обозначающие отрицательные стороны данного процесса: «издержки глобализации», «проблемы глобализации», «глобальные риски»².

Наиболее обобщенная формулировка проблем приводится в документах межгосударственных встреч. Так, на саммите «Восьмерки» (2008г.) было отмечено: «Мировая экономика стоит перед неопределенностью, в ней усиливаются риски спада... Мы выражаем нашу сильную озабоченность по поводу выросших цен на сырье, в особенности на нефть и продовольствие, поскольку это создает серьезный вызов стабильному росту во всем мире»³.

¹ http://www.willbe.ru/articles/ocenka_i_proгноzy/uchastniki_sammita_g8_nazvali_osnovnye_problemy_mirovoj_jekonomiki

² См., напр.: Глобальные риски. 2009. URL: <http://www.wfin.kz/node/1198>

³ http://www.willbe.ru/articles/ocenka_i_proгноzy/uchastniki_sammita_g8_nazvali_osnovnye_problemy_mirovoj_jekonomiki

Большинство исследователей сходятся в том, что, несмотря на все разнообразие глобальных проблем, они обладают общей спецификой, выделяющей их на фоне других проблем мировой экономики. Такая специфика глобальных проблем заключается в том, что они имеют ряд общих признаков:

- носят общемировой характер, т.е. затрагивают интересы и судьбы всего человечества;
- угрожают человечеству серьезным регрессом в условиях жизни и дальнейшего развития производительных сил (или даже гибелью человеческой цивилизации как таковой);
- нуждаются в срочном и неотложном решении;
- взаимосвязаны между собой;
- требуют для своего решения совместных действий всего мирового сообщества¹.

Если обратиться теперь *к более детализированной трактовке глобальных проблем*, то можно обозначить следующие параметры (схема 24.2).

Схема 24.2

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: основные глобальные проблемы	
Обозначение проблемы	Характеристика
1. Проблема преодоления бедности и отсталости	О проблеме бедности красноречиво свидетельствует следующий факт: $\frac{1}{4}$ населения развивающихся стран живет менее чем на 1,25 дол. в день*. Нарастание социальной напряженности из-за обострения проблемы отсталости подталкивает различные группы населения и правящие круги развивающихся стран к поиску внутренних и внешних виновников такой бедственной ситуации. Это проявляется в увеличении числа и глубины конфликтов в развивающемся мире, в том числе этнических, религиозных, территориальных
2. Продовольственная проблема (дефицит продуктов питания в развивающихся странах, рост цен на продовольствие в XXI в.)	Немалая часть населения планеты ощущает дефицит продуктов питания. Численность нуждающихся в них превышает 800 млн человек, т.е. абсолютную нехватку продовольствия (по калориям) испытывает каждый седьмой. От голода ежегодно умирает около 18 млн человек, прежде всего, — в развивающихся странах. Причиной роста цен на продовольствие является более высокая динамика спроса — по сравнению с динамикой предложения

¹ См.: Глобальные проблемы мировой экономики на рубеже XX–XXI вв. URL: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=45298>

Окончание

Обозначение проблемы	Характеристика
3. Проблема природных ресурсов	В последней трети XX в. среди проблем мирового развития обозначилась проблема истощаемости и нехватки природных ресурсов, особенно энергетического и минерального сырья
4. Экологическая проблема	Характеризуя состояние окружающей природной среды, ученые разных стран стали употреблять такие определения, как «деградация глобальной экологической системы», «разрушение природных систем жизнеобеспечения» и т.п. Многие пишут о нарастающем глобальном экологическом кризисе, который в отдельных регионах принял уже самые отчетливые формы
5. Демографическая проблема	Если в Европе демографический взрыв следовал за экономическим ростом и изменениями в социальной сфере, то в развивающихся странах резкое ускорение темпов роста населения опережает модернизацию производства и социальной сферы. В связи с этим одним из важнейших аспектов глобальной демографической проблемы в современных условиях является обеспечение занятости и эффективного использования трудовых ресурсов развивающихся стран. Решение проблемы занятости в этих странах возможно как путем создания новых рабочих мест в современных отраслях их экономики, так и путем увеличения трудовой миграции в промышленно развитые и более богатые страны

* См.: www.bg-znanie.ru/article.php?nid=6551

Источник: составлено по: Глобальные проблемы мировой экономики на рубеже XX–XXI вв. (<http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=45298>)

Обратимся к одной из указанных в графической схеме проблем более подробно. Речь идет **о проблеме экологии**. Значимость этой линии мирового развития становится все более острой. К сожалению, в экономической теории этот аспект не находит пока должного освещения. Между тем вопрос об экологии выводит нас на проблему, связанную с *изменением климата* на планете. Такое обстоятельство означает, что постепенно меняются внешние условия экономического прогресса человечества. В широком, философском смысле происходят *перемены в макроравновесии*, элементами которого являются мировой производственный блок, с одной стороны, и природный комплекс — с другой.

Наступление реальных угроз для жизни человечества побудило общество к тому, чтобы на рубеже двух тысячелетий обратить самое пристальное внимание к угрозам изменения климата на планете. Обозначим в этой связи доклад, подготовленный в 2010 г. Мировым банком «Развитие и изменение климата»¹. В нем отмечается: «Деятельность человека разогревает планету. За последнее тысячелетие колебания средней температуры на Земле не выходили за пределы 0,7 °С, однако выбросы в атмосферу парниковых газов в результате человеческой деятельности за последнее столетие привели к резкому повышению температуры на планете.

Глобальные климатические модели, на основе которых делаются оценки воздействия на климат Земли различных сценариев выброса парниковых газов, прогнозируют некоторый диапазон возможных температур на текущее столетие. Эти оценки показывают, что даже в случае принятия наиболее решительных мер по смягчению издержек теплового эффекта ожидается потепление климата не менее чем на 2 °С (отметим, что более высокий уровень считается уже опасным)².

Гораздо более жестко звучат слова специалистов, высказанные после феномена «лето 2010 года». К 2070 году аномальная жара может стать нормой, заявил руководитель Климатической программы Всемирного фонда дикой природы (WWF) в Российской Федерации А. Кокорин. По его словам, ученые пока «не могут сказать с точностью, когда и при каких условиях число подобных волн жары будет расти». Они не исключают того, что подобные явления могут стать нормой и раньше³.

В качестве иллюстрации перемен в области температуры планеты можно привести график, содержащийся в докладе, подготовленном к саммиту 2010 (рис. 24.1)⁴.

В докладе Всемирного банка делается признание: «Изменение климата является одной из наиболее сложных проблем нашего только что начавшегося столетия. Ни одна страна мира не имеет иммунитета от этой проблемы. В одиночку ни одна страна не может успешно ответить

¹ Интересным кажется положение о том, что реакция СМИ на выпущенное в 2010 г. исследование к саммиту 2010 г. была аналогична той, которая имела место 40 лет назад: в российских газетах или радионовостях не появилось ни одного сообщения о подготовленном для саммита 2010 г. докладе «Развитие и изменение климата». Этот материал стал доступен лишь заинтересованной аудитории, которая могла найти необходимую информацию в Интернете.

² Доклад о мировом развитии. 2010. Развитие и изменение климата. Вашингтон: Всемирный банк, 2010. URL : <http://www.worldbank.org/wdr>

³ См.: <http://actualcomment.ru/news/14156/>

⁴ Доклад о мировом развитии. 2010. Развитие и изменение климата. Вашингтон: Всемирный банк, 2010. URL : <http://www.worldbank.org/wdr>

на возникающие в связи с изменением климата взаимосвязанные вызовы, в числе которых — неоднозначные политические решения, грандиозные перемены в области технологии и далеко идущие глобальные последствия».

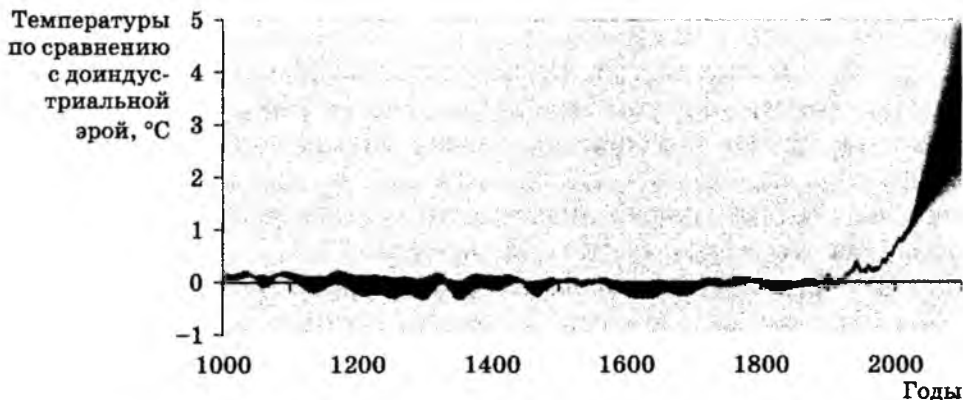


Рис. 24.1. Эволюция температурного режима планеты в последнем тысячелетии

Человеческому сообществу необходимо действовать немедленно, иначе исчезнет сама возможность выбора. Для того чтобы повышение средних температур не превысило 2°C по сравнению с доиндустриальным уровнем, — а это, по-видимому, максимум того, что может быть сделано, — потребуется настоящая революция в энергетике, предусматривающая немедленное внедрение имеющихся энергосберегающих низкоуглеродных технологий, а также широкомасштабные инвестиции в технологии следующего поколения, без которых невозможно обеспечить низкоуглеродный экономический рост. Сегодня также необходимо принимать срочные меры, чтобы справиться с последствиями изменения климата и свести к минимуму связанные с этим издержки для населения.

Мировому сообществу надо действовать сообща. Такое поведение — условие для снижения издержек и эффективного осуществления мер, направленных как на адаптацию к изменению климата, так и на смягчение его последствий. В первую очередь страны с высоким уровнем дохода должны предпринять активные действия по снижению уровня выбросов на своей территории.

Действовать иначе необходимо для обеспечения устойчивого будущего в меняющемся мире. Для того чтобы прокормить еще 3 млрд человек, не создавая дополнительной нагрузки для и так уже перегруженных экосистем, необходимо повышать продуктивность сельского хозяйства и эффективность водопользования. Только долгосрочное,

широкомасштабное и комплексное управление, а также гибкое планирование могут удовлетворить растущую потребность в природных ресурсах для производства продовольствия, биологических видов энергии, гидроэлектроэнергии и экосистемных услуг и при этом сохранять биологическое разнообразие и поддерживать уровень накопления углерода в почве и в лесах.

Таким образом, для решения сложнейшей и многоаспектной проблемы изменения климата потребуются незаурядная изобретательность и сотрудничество. Создание обстановки, «противодействующей изменению климата», возможно уже в наше время, однако осуществление столь масштабной трансформации диктует необходимость действовать *немедленно, совместно и иначе, чем прежде*¹.

Эту постановку вопроса поддерживают и политические силы России. Приведем в качестве примера выступление представителей партии «Яблоко». Климатические изменения очень опасны. Океаны поднимаются как никогда быстро — сначала на 1,5 мм в середине XX в., в настоящее время — на 3 мм. Если умножить это на 15–20 лет, то видно, какая катастрофа может быть. Разумно сейчас потратить 5% мирового ВВП на противодействие изменению климата, чтобы потом не тратить 30% мирового продукта для преодоления последствий глобального потепления².

В развитие положения о повышении уровня Мирового океана можно привести позицию и других исследователей: уровень моря может подняться на один метр в этом столетии, создавая только в развивающихся странах угрозу для более чем 60 млн человек и для активов стоимостью 200 млрд дол.

В прошлом изменения происходили в течение тысячелетий, а нынешнее антропогенное изменение климата происходит на протяжении одного столетия, оставляя общественным и экологическим системам недостаточно времени для адаптации к этому стремительному темпу. Столь резкий температурный сдвиг может привести к крупным нарушениям экологических систем, составляющих основу жизнедеятельности человеческого сообщества и экономики стран.

Еще одним аспектом влияния климатических перемен на экономику можно назвать *эмиграцию, вызванную данной причиной*. Согласно оценке специалистов, уже сегодня каждый год «климатическими» беженцами становятся 30 млн человек³.

¹ Доклад о мировом развитии. 2010. Развитие и изменение климата. Вашингтон: Всемирный банк, 2010. URL : <http://www.worldbank.org/wdr>

² См.: <http://actualcomment.ru/news/14156/>

³ <http://ceoportalsu/news.php?id=48816>

Целесообразно рассмотреть также вопрос о том, *какие страны в большей мере ответственны за ухудшение климатического баланса?* Удачным вариантом анализа этого аспекта является работа Института мировой экономики и международных отношений РАН. В ней, в частности, отмечается, что избыточное воздействие на природу оказывают два фактора — экономический и демографический. При этом наблюдается различие в «ответственности» разных стран в области негативного воздействия на природу — по линии обоих факторов. За «вклад» демографического фактора в ухудшение экологии ответственны главным образом страны Юга. Аспекты загрязнений со стороны Севера прослеживается по линии существующей в этих странах атмосферы сверхпотребления, расточительного потребления ресурсов. Например, в США эмиссия CO₂ на душу населения почти в 20 раз больше, чем в Индии, и почти в 7 раз выше, чем в Китае. Использование биосферных ресурсов планеты Соединенными Штатами примерно в 4 раза, а Европой — в 2,5 раза превышает среднемировой уровень.

Решение глобальных экологических проблем постоянно наталкивается на это противоречие. Богатые страны не готовы поступиться своим «образом жизни», развивающиеся страны с их увеличивающимся населением не могут пойти на снижение темпов экономического роста. Это столкновение интересов серьезно затрудняет возможность взаимопонимания и согласованных международных действий в защиту окружающей среды¹.

24.3. ФЕНОМЕН ГЛОБАЛЬНЫХ РИСКОВ

Рассмотрев вопрос о глобальных проблемах, обратимся к еще одному срезу анализа. Накапливающиеся сложности в мировой экономике можно проанализировать через понятие «экономические риски». Международные экономические группы обратились к этой проблеме.

В 2004 году было выполнено первое исследование и составлена мировая карта рисков. С тех пор подобные документы выполняются ежегодно. Как правило, материалы подготавливаются к встречам стран «Восьмерки» на Всемирном экономическом форуме.

Сферы, которые исследуются, таковы:

- экономическая;
- геополитическая;
- окружающая среда;

¹ Современные проблемы развития. Материалы теоретического семинара. МЭМО. 2010. С. 46.

- общество;
- технология.

Временные сроки анализа охватывают десятилетний период.

Работы по сбору информации проводятся очень активно, опрашиваются примерно 600 крупнейших специалистов, а также ответственные работники крупнейших корпораций. Подготовка материала осуществляется на базе использования новых, интересных методических приемов. Задача исследовательского центра — дать не только общий перечень всех видов рисков, но и их ранжирование, а также степень зависимости одного вида рисков от рисков другого вида.

Аналитики исследовательского центра пришли к выводу о том, что нужно срочно выработать общую систему *оценки тех кризисных точек*, которые накапливаются в мире. Задача при этом состоит в ориентации лидеров крупнейших стран мира к необходимости сотрудничества в деле преодоления накапливающихся угроз. Пионерами в данных разработках выступили не столько академический состав западных университетов (традиционных центров экономической науки в англо-американском экономическом пространстве), сколько группы специалистов, готовящих исследовательские проекты для встречи стран «Восьмерки» и «Двадцатки». Ежегодное издание показывает изменяющийся расклад рисков в мире, дает им характеристику, снабжает правительственные круги и корпорации информацией, показывающей совокупность и взаимопереплетенность, соотношение основных групп рисков на планете.

Разрабатываемая в рамках данного проекта совокупность «болевых точек» призвана показать всему миру наиболее уязвимые места в жизни мирового сообщества. Делается это, безусловно, с позиции прежде всего опасений для развития экономики, мировой конъюнктуры.

Интерес представляет система методологии в анализе рисков. Так, при их классификации обозначаются несколько уровней. Такой подход облегчает процесс принятия решений о противодействии рискам.

Первый (верхний) уровень восприятия рисков — надгосударственный или глобальный. В этой области рассматривают наиболее масштабные проблемы, например, глобальное потепление, пандемию, птичий грипп. «Управляющими» по отслеживанию таких рисков являются надгосударственные институты (ООН, Давосский форум и др.).

Второй уровень понимания рисков — страновой. Например, риск международного терроризма может пониматься каждым субъектом (личностью, фирмой), однако принятие противодействующих мер может осуществляться лишь на уровне государства.

Третий уровень осознания проблем охватывает риски корпоративного свойства (в рамках субъектов государства или фирм). К ним

относятся политические риски, аварии, катастрофы, риски, связанные с отмыванием денег, с нелояльностью персонала.

Существует еще и *четвертый уровень анализа рисков*, рассматриваемый на уровне индивидуума. Экономическая персона может делать определенные вложения в экономику, потреблять услуги, она может обладать некими объектами — активами (объекты недвижимости, собственности). Это побуждает заниматься управлением рисками и на бытовом уровне. Однако данный уровень выходит за рамки данного исследования.

Обратимся теперь к конкретному обозначению болевых, кризисных точек. В вышедших отчетах по данному проекту определено множество проблемных узлов. В связи с неизбежными переменами в глобальной ситуации каждый год иерархическая расстановка указываемых рисков может меняться. Обозначим один из вариантов, предлагаемых в публикациях перечня глобальных рисков (отметив блок экономических рисков) (схема 24.3).

Схема 24.3

ГЛОБАЛЬНЫЕ РИСКИ	
Экономика	<ul style="list-style-type: none"> ■ Повышение цен на энергию ■ Снижение стоимости активов ■ Повышение цен на продукты питания ■ Снижение экономического роста в Китае ■ Падение доллара США ■ Регулятивные затраты ■ Возможное замедление экономического роста Китая ■ Состояние инфраструктуры ■ Развитый протекционизм ■ Фискальный кризис

Источник: составлено по данным: Глобальные риски. 2009.

Исследовательская группа, готовящая данные материалы, использует интересный методический прием, опираясь для иллюстрации взаимосвязей рисков на определенный графический образ. С его помощью наглядно показывается как степень остроты проблемы, так и степень взаимосвязанности одной проблемы с другой (рис. 24.2)

Большой интерес представляют изложенные в докладах мысли. В частности, в отчетах о глобальных рисках в 2008, 2009 гг. отмечается: «Масштабы последствий глобальных рисков огромны, а возможностей для противостояния этому серьезнейшему вызову нашего времени не так уж много. Если учесть уязвимость мировой экономики и темпы

сокращения рисков рыночных позиций финансовой системы, то возможны дальнейшие стрессы с серьезными последствиями. Степень недоверия мирового сообщества к своим институтам и системам сегодня высока. Без доверия мы рискуем встать на путь долгого и потенциального бедственного падения вниз по спирали.

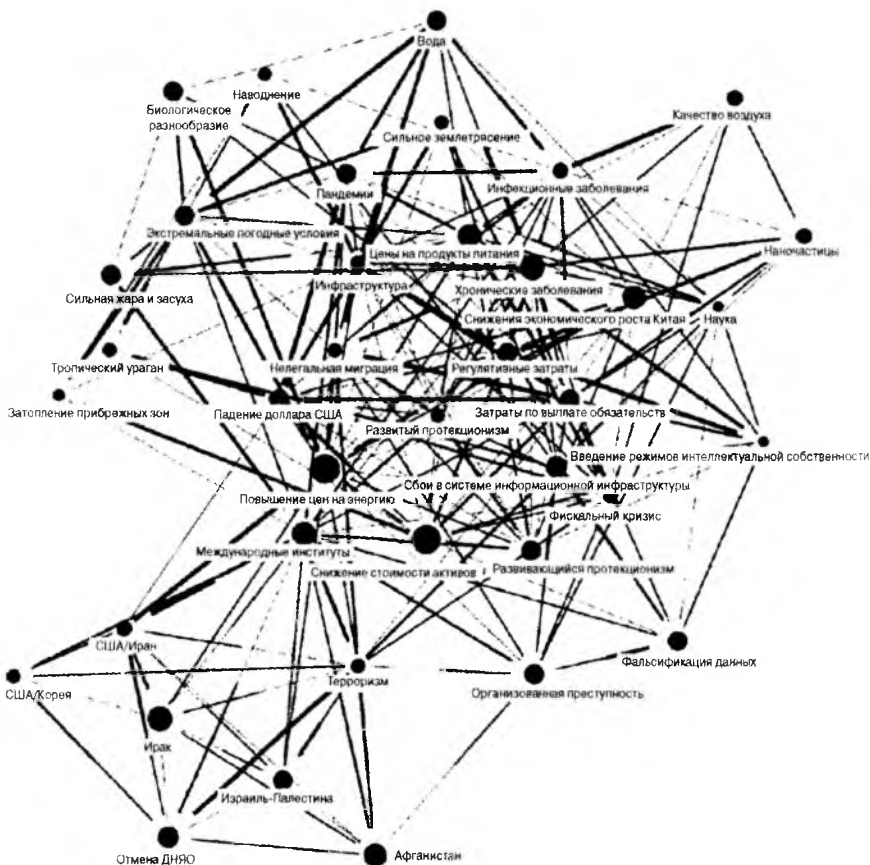


Рис. 24.2. Карта взаимосвязанности рисков¹

Правительства, центральные банки и регулятивные органы должны сделать все возможное, чтобы предотвратить такую ситуацию, но при этом они не должны допустить и непреднамеренного провоцирования возникновения кризиса в будущем. Они должны восстановить доверие на всех уровнях — от потребителей и владельцев недвижимости до инвесторов

¹ Глобальные риски. 2009. URL: <http://www.wfin.kz/node/1198>

и финансовых институтов. Сегодняшний кризис продемонстрировал наличие слабых мест в системах управления. Грамотное управление и руководство помогут восстановить доверие, урегулировать региональные и межотраслевые конфликты и стимулировать сотрудничество.

Так как внимание мировой общественности сегодня сфокусировано на принятии немедленных экономических мер, в данном отчете также уделяется внимание необходимости помнить и о долгосрочных рисках. Сегодня руководящие круги должны быть наготове. Ситуация с рисками (связанными с изменением климата, нерешенными вопросами о ресурсах, о поэтапном укреплении оборонительных позиций) может привести к **чрезмерной аккумуляции глобальных рисков**, в результате чего общество и экономика могут понести значительные убытки.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Интернационализация	Управляемость глобальными процессами
Глобализация	Глобальные риски
Глобальная финансовая система	Проблемы климата для глобальной экономики
Глобальная информационная система	
Антиглобализм	
Движение за альтернативную глобализацию	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие факторы способствуют развитию глобализации?
2. Каковы основные формы выражения глобализации?
3. В чем заключаются противоречивые основы данного процесса?
4. Почему процесс глобализации наиболее глубоко продвинулся в финансовой сфере?
5. Как можно объяснить тот факт, что бурное развитие финансовых операций в мировой экономике обусловило появление элементов дополнительной неустойчивости и неопределенности в экономическом развитии?
6. Считаете ли вы, что глобализация, дав особый толчок развитию финансовой сферы, обусловила структурные сдвиги в мировой экономической системе? Означает ли это, что процесс международного разделения труда приобретает новые качественные черты?
7. Будет ли процесс глобализации означать для России необходимость учета новых обстоятельств при выборе своего места в мировой экономической системе, в системе международного разделения труда?
8. Считаете ли вы, что глобализация — необратимый процесс? Не может ли произойти ситуация, подобная той, которая случилась в Европе в XX в., когда странам во время двух мировых войн пришлось сворачивать свои внешнеэкономические связи?

9. Считаете ли вы, что процесс глобализации сможет находиться под определенным контролем общества? Или же он пример полного самопроизвольного развития?
10. Какую роль сыграл Римский клуб в деле постижения глобальной проблематики?
11. Какую последовательность глобальных проблем могли бы предложить вы?
12. Проблема мировых рисков практически обошла российскую экономическую печать стороной. Какую причину могли бы обозначить вы?
13. Почему доклад Римского клуба о «нулевом росте» был встречен критически?
14. Каковы основные установки антиглобалистов?
15. Что, по вашему мнению, может быть движущим стимулом для антиглобалистского движения у различных социальных групп?
16. Что может выдвигаться в качестве альтернативного варианта глобализации?

Схема-резюме

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ		
	Понятие	Новый этап мирового развития, характеризующийся резким ускорением темпов интернационализации всех сфер общественной жизни (экономической, социальной, политической, духовной)
	Структурные компоненты глобализации	<ul style="list-style-type: none"> ■ Глобальная финансовая система ■ Глобальная информационная система ■ Глобальная система товародвижения ■ Система лидерства, в которой страна-лидер (опирающаяся на потенциал «новой экономики») существенно опережает в динамике развития другие страны
	Причины глобализации (причинно-следственные связи во временном разрезе)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Кардинальная либерализация МЭО. Отход от кейнсианской модели регулирования к неолиберальной (1970-е гг.) ⇒ ■ Бурный рост ТНК, ТНБ (глобальные стратегии стали знаменем времени) (1970-е гг.) ⇒ ■ Новое международное разделение труда. Переброска части производства в НИС для создания мировых экспортных зон (первоначальная инициатива исходила в 1960-х гг. от крупных торговых корпораций) (1970-е гг.) ⇒ ■ Революция в технологии связи и передаче информации (1980-е гг.) ⇒ ■ Резкое ускорение системы финансовых расчетов и платежей (по сути, создание новых условий для ведения финансовых операций) (1980–1990-е гг.) ⇒ ■ Внедрение в оборот вторичных ценных бумаг как следствие роста неопределенности рынка (1990-е гг.) ⇒ ■ Масштабы международных финансовых сделок (в том числе чисто спекулятивных) получили стремительное развитие. Мировая финансовая сфера стала привлекать основную массу капиталов (1990-е гг.)

*Окончание***Основные
проблемы
глобализации**

- Отрыв финансовой сферы от реальной экономики, выход данной сферы на лидирующие позиции
- Усиление бесконтрольности движения капитальных ресурсов, сосредоточенность их в сфере спекулятивных операций с валютой и ценными бумагами, что создает феномен так называемого мыльного пузыря. Нарастание неустойчивости мирового хозяйства
- Экспансия стандартизованных культурных символов и образов, упрощающих процесс универсализации массовой культуры
- Формирование противостояния двух цивилизаций, опирающихся на различное понимание смысловых параметров жизни, религиозных установок, духовных ценностей
- Создание институционально организованной системы международного терроризма (использующего глобальные средства связи, структуру финансового управления, инвестирования). Ожидаемое свертывание элементов демократических устоев в развитых странах мира как реакция на борьбу с международным терроризмом. Подтверждение вывода об уязвимости демократии
- Перераспределение государственного суверенитета в процессе управления глобализацией между локальными, региональными и всемирными регулирующими институтами

ПОЗИТИВЫ И ИЗДЕРЖКИ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ



- Ускорение развития стран благодаря выгодам международного разделения труда, международной кооперации, осуществляемой на высоком технологическом и организационном уровне
- Создание миллионов рабочих мест во всем мире, прежде всего в развивающихся странах
- Повышение жизненного уровня и качества жизни населения в большинстве участвующих в кооперации стран
- Расширение доступа к средствам связи и к международной информации (телефон, Интернет, спутниковое ТВ)
- Расширение возможностей стран к обмену культурными и образовательными программами
- Стандартизация систем высшего образования и возможность массового обучения за рубежом
- Устранение визовых режимов во многих развитых странах и значительный рост международного туризма



- Отрыв финансовой сферы от реальной экономики, выход данной сферы на лидирующие позиции
- Усиление бесконтрольности движения капитальных ресурсов, сосредоточенность их в сфере спекулятивных операций с валютой и ценными бумагами, что создает феномен так называемого мыльного пузыря. Нарастание неустойчивости мирового хозяйства
- Усиление дистанции между странами-лидерами и блоком крайне отсталых стран, полностью потерявших возможность принципиально улучшить свое положение. Основа разрыва — усиление динамизма страны-лидера США
- Массовое перемещение населения из развивающихся (и отчасти посткоммунистических) стран в развитые страны Запада. Потеря странами Западной Европы состояния национальной консолидации (как результат иммиграции). Данное обстоятельство мешает выработке общенациональной стратегии выживания в условиях роста международной конкуренции
- Неравномерность распределения информации в мире, с одной стороны, и злоупотребление возможностями бесконтрольного входа в мировое информационное пространство — с другой*
- Формирование феномена социального слоя «новых бедных» в развитых странах (итог перемещения производства из развитых стран в НИК и потери работы лицами, работавшими на закрываемых предприятиях)
- Возрастание экспорта массовой культуры (преимущественно из англо-американского пространства). Стандартизация культурных символов и образов. Универсализация массовой культуры. Формирование негативной реакции на данный факт в ряде стран мира (пример — позиция Франции по отношению к экспансии английского языка)
- Формирование противостояния двух цивилизаций, опирающихся на различное понимание смысловых параметров жизни, религиозных установок, духовных ценностей

Окончание

<ul style="list-style-type: none"> ■ Создание институционально организованной системы международного терроризма (использующего глобальные средства связи, структуру финансового управления, инвестирования). Ожидаемое свертывание элементов демократических устоев в развитых странах мира как реакция на борьбу с международным терроризмом. Подтверждение вывода об уязвимости демократии

* Глобальный Интернет, который благодаря анонимности использования в значительной степени снимает чувство ответственности у пользователя, создал одну из проблем, показывающую слабость человеческой природы. На межправительственном уровне принято решение о начале борьбы с недофилией, пропаганду которой, по данным исследований, ее сторонники распространяют через Интернет в 180 странах мира.

АНТИГЛОБАЛИСТЫ: оценка процессов глобализации		
	Состав движения антиглобалистов	Состав движения масштабен и широк. Например, в составе сложившегося в последние годы Движения за альтернативную глобализацию (ДАГ) насчитывается 50 млн зарегистрированных членов. Данный институт имеет ответвления в 60 странах. В рамках движения принимают участие различные ассоциации: молодежные, феминистские, борьбы против расовой дискриминации и деградации городской среды, защиты прав потребителей. В рядах движения находится и течения левого толка; антивоенные, антиавторитарные, анархистские, отстаивающие права меньшинств и т.д. Примыкает и ряд католических организаций
	Общая иерархия различных видов оценок	<ul style="list-style-type: none"> ■ Глобализация проводится прежде всего усилиями США, конечная задача которых — отработка системы эксплуатации развивающихся стран через систему подконтрольных международных организаций ■ Глобализация — объективный процесс, обусловленный техническим прогрессом, информационной революцией и развитием системы международных связей. Однако выгодами данного процесса пользуются преимущественно развитые страны ■ Наблюдаемый процесс может быть полезен всем странам, хотя и в различной степени. Запад пользуется его благами в полной мере. Путем выступления общественных сил необходимо вынудить Запад делиться благами глобализации с другими регионами

Окончание

	Конкретные оценки	<ul style="list-style-type: none"> ■ Успехи глобализации просматриваются лишь в области экономики (преимущественно в сфере денежных операций). В противовозложность этому в сфере политики позитивы очень умеренны ■ Глобализация ведет к эрозии национальных аспектов и стандартизации культур ■ Глобализация означает, с одной стороны, кооперацию многих крупных и малых стран, но в то же время она сопряжена с усиливающимся сепаратизмом малых народов ■ Мир становится менее цельным. Возрастает роль новых крупных держав (Китай, Индия), которые не стремятся следовать лидирующей линии США. Возрастает тяга к отстаиванию собственных интересов. ■ Итогом современных тенденций становится продвижение мира к позиции противостояния
--	-------------------	--

АНТИГЛОБАЛИСТЫ: варианты выдвигаемых проектов

	Предложение о радикальном <i>перераспределении мирового богатства</i> как методе выравнивания уровней развития между лидирующими и отстающими государствами
	Установка о <i>реформировании</i> системы <i>помощи развивающимся странам</i> путем использования новых макроэкономических показателей. Предлагаются, в частности, такие, которые отражают не только объем производимых за год благ (ВВП), но и отражают состояние уровня занятости, развития системы образования, качество социальных служб, разрыва в имущественном положении богатых и бедных и т.д. Данный синтезированный показатель получил название «панель устойчивого развития». Опора на новые показатели должна придать более высокую эффективность системе помощи отсталым странам
	Требования о <i>разработке</i> системы <i>общественного контроля за деятельностью</i> ведущих ТНК. При этом учитывается тот факт, что деятельность крупнейших корпораций в значительной мере вышла из-под контроля национальных правительств. Названную контрольную функцию должен реализовывать новый международный институт: «Всемирная конвенция по контролю за репутацией ведущих ТНК»

Translating economic growth into sustainable human development with human rights

Public Policy
International National Institute
for Economic Research



**Помощь «Восьмерки» бедным странам мира:
парадоксы современного мира (издание ООН)¹**

¹ UN in Russia 2010. № 5 (72). September — October.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Учебная и научная литература

Аткинсон Э., Стиглиц Дж. Лекции по экономической теории государственного сектора. М. : Аспект Пресс, 1995.

Бабашкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, 2007.

Бартенев С.А. История экономических учений : учебник. М. : Юрист, 2002.

Даниленко Л.Н. Мировая экономика : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2010.

Курс экономической теории : учебник / под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой ; МГИМО (ун-т) МИД России. 7-е изд., доп. и перераб. Киров : АСА, 2010.

Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Теория потребительского поведения и спроса. СПб. : Экономическая школа, 1993.

Львов Д.С. Экономика развития. М. : Экзамен, 2002.

Марыганова Е.А., Шатило С.А. Макроэкономика. Экспресс-курс : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2008.

Макроэкономическое регулирование: роль государства и корпораций : учеб. пособие / под ред. В.М. Соколинского. М. : КНОРУС, 2009.

Попов Ю.В., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства. М. : Дело : Экономика, 2005.

Соколинский В.М. Психологические основы экономики. М. : ЮНИТИ, 1999.

Социально-институциональное направление и его модификации в XX веке / рук. авт. кол. доц. О.В. Карамова. М. : ФА, 2003.

Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Кн. 1. Трансформация постсоциалистического общества / под ред. К. Микульского. М. : Экономика, 2003.

Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Кн. 2. Социально-экономические модели (из мирового опыта) / под ред. К. Микульского. М. : Экономика, 2005.

Экономическая теория. Полный курс : учебник / под ред. Т.В. Чечелевой. М. : Либроком, 2010.

Ядгаров Я.С. История экономических учений : учебник. М. : ИНФРА-М, 2000.

Методическая литература

Как работать и учиться в вузе: секреты успеха. Методические советы преподавателям, аспирантам и студентам : учебно-метод. пособие / кол. авт. ; под ред. В.М. Соколинского. М. : КНОРУС, 2011.

Раздел V

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

УРОКИ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

1. *Экономические кризисы: причины и формы выражения*
2. *Финансовые кризисы и их специфика. Причины кризиса 2007–2008 гг.*
3. *Меры противодействия кризису*
4. *Последствия глобального сбоя экономики*

Все в мире циклично¹.

1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ: ПРИЧИНЫ И ФОРМЫ ВЫРАЖЕНИЯ

Понятие «экономический кризис» — достаточно многоплановая категория. Ее можно рассматривать в узком и широком смысле слова. В первом случае речь идет о традиционном (принятом в политэкономии) названии одной из фаз циклического, конъюнктурного развития — о фазе кризиса (или — о рецессии — согласно современной неоклассической терминологии²). Во втором случае, имеется в виду

¹ <http://xarhive.narod.ru/online/bio/cycle.html>

² Следует отметить, что в целом западные авторы стараются дифференцировать два понятия: «теория конъюнктурного, циклического развития» и «марксистская теория кризисов». В англо-американской литературе слово «кризис» употребляется крайне редко (в отличие от европейских публикаций). Однако наступивший вслед за первым мировым кризисом в 1929–1933 гг. новый глобальный сбой мировой экономики в 10-х гг. XXI в. заставил активнее использовать понятие «кризис» всю западную экономическую печать. Тем не менее определенная сумбурность в терминологии при этом видна: потребителю современных СМИ, читателю трудно понять иерархическое различие между постоянно употребляемыми (без всякого иерархического порядка) терминами «кризис» и «рецессия».

широкое понимание термина, речь идет уже не о фазе цикла, а о макроэкономическом сбое в развитии национального хозяйства.

Кризис, понимаемый в широком смысле слова, характеризуется различными аспектами. Прежде всего это нарушение макроэкономического равновесия. Но не только на рынке между совокупным спросом и совокупным предложением. Сбои затрагивают сферу занятости (существенное повышение безработицы), ценовой механизм (заметное усиление инфляции), финансовое обеспечение экономики (обострение дефицитности бюджета — на уровне государственных финансов — и отток кредитных ресурсов у фирм — на уровне корпорационных финансов).

Что касается нарушения рыночного равновесия между совокупным спросом (AD) и совокупным предложением (AS), то основой кризиса является, как правило, превышение AS над AD. Интерес представляет вопрос о том, почему рыночный дисбаланс возникает именно в сторону превышения предложения над спросом? На этот вопрос можно дать два ответа.

1. В потребностях человека многое определяется уровнем развития субъекта, существующими у него представлениями о возможных благах. И в этом плане **потребности основной массы потребителей**, их эволюция **относительно консервативны** (если сравнивать поведение основной массы потребителей с динамикой производственной экспансии предпринимателей — своего рода элиты общества).

2. Спрос на макроэкономическом уровне определяется также ценовым фактором, т.е. он зависит от получаемых доходов. Большая часть потребителей — люди, работающие по найму. Как показывает история, динамика доли национального дохода, идущего на выплату заработной платы и получаемой прибыли, изначально складывалась в пользу предпринимателей. Это естественно, поскольку бизнесмены исполняют роль лидеров. Все лучшее, как известно, достается сильному. Однако эта тенденция была прервана в начале XX в. в ходе организации института профсоюзов. Через огромные препятствия, преодолевая криминальные методы противодействия со стороны предпринимателей, профсоюзы добились главной победы: они заложили существующую в настоящее время пропорцию в разделе национального дохода на две формы — заработную плату и прибыль.

В известном смысле это стало возможным потому, что во главе профсоюзов встал новый социальный слой лидеров. Он сумел повести организованную борьбу за права наемных работников. Новые лидеры добились не только общенациональной цели — скорректированной пропорции в распределении создаваемого продукта, но и многих при-

кладных, социальных целей. Соответственно высокими стали и доходы профсоюзных лидеров во всех развитых странах Запада.

Важно отметить, что социальное выравнивание в распределении получаемого ВВП, начавшееся после 1930-х гг., активно практиковалось несколько десятилетий в XX в. Однако во второй трети этого столетия в ходе разворачивающейся глобализации ситуация стала меняться. Усилившаяся международная конкуренция привела к концепции «экономики предложения», что выражалось в переносе внимания многих либерально ориентированных правительств на поддержку национального бизнеса на мировой арене.

Итогом данного поворота стал факт усиления социального расслоения во многих развитых странах мира. Даже в социально ориентированных странах (как показали, например, исследования, проведенные недавно в Германии) богатые теперь становятся все богаче, в то время как бедные — все беднее.

Кризис, понимаемый как макроэкономический сбой, имеет разнообразные причины. Прежде всего следует отметить накопление ряда противоречивых состояний экономики, чаще всего связанных с системой распределения доходов, экономическими ожиданиями как на стороне спроса (потребительские предпочтения), так и на стороне предложения (безграничное стремление к прибыли).

Обобщающую оценку причин сбоев приводит в своем выступлении на Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге в 2008 г. Президент России Д. Медведев, отметив, что исходной основой кризиса является так называемый **экономический «эгоизм» ряда стран**¹. Сугубо меркантильную основу произошедшего глобального сбоя подчеркивают и представители церкви. «Сегодня во главу угла поставлена **погоня за наживой**, но именно на попрание прибыли мы потерпели сокрушительное фиаско» — отметил Госсекретарь Ватикана кардинал Т. Бертоне².

Накопившаяся практика сбоев экономики дала экономистам возможность использовать определенную классификацию видов кризисов:

- экономический;
- финансовый;
- структурный;
- региональный;
- экологический.

¹ www.kremlin.ru/appears/2008/10/08/1619_type633374type633377type82634_207422.

² <http://www.rusk.ru/newsdata.php?idar=178880>

2. ФИНАНСОВЫЕ КРИЗИСЫ И ИХ СПЕЦИФИКА. ПРИЧИНЫ КРИЗИСА 2007—2008 ГГ.

Финансовый кризис представляет собой такое состояние экономики, для которого характерна высокая неустойчивость на финансовых рынках, резкое обострение проблемы ликвидности, наступление этапа неплатежеспособности основных участников данных рынков.

Процесс возникновения и развития финансового кризиса уместно рассмотреть на примере современной ситуации в США (где в области ипотечного кредитования и был дан старт мировому финансовому сбою 2007—2008 гг.)¹.

Предпосылкой кризиса оказалось «перегретое» состояние экономики США. В свою очередь это явление было вызвано тем, что в течение последних 15 лет в этой стране наблюдался непрерывный рост благосостояния. У населения сложилось ощущение, что такое положение будет существовать постоянно. Это побудило к реализации двух вариантов поведения: 1) интенсивное приобретение товаров длительного потребления как в сфере движимости (автомобили), так и в сфере недвижимости (частные дома); 2) массовое приобретение ценных бумаг (акции).

Поведение потребителей в значительной мере обуславливалось так называемым стадным чувством. Однако в своей основе оно было инициировано стратегией корпораций. Массовая реклама убеждала большинство американцев в том, что нельзя терять шансы, когда есть возможность на удивительно удачных условиях приобрести новых блага, стать активным игроком в условиях предельно выгодных спекулятивных финансовых сделок.

Ради втягивания массового потребителя в кредитные операции, банки стали предлагать исключительно удобные условия (в частности, систему страхования долгов). Доход финансовых звеньев формировался при этом не за счет заметной прибыли от каждого заемщика, а путем вовлечения в кредитную зависимость большой массы потребителей.

Привыкая к благоприятным кредитным условиям, население стало попадать в значительную кредитную зависимость и задолженность. С конца 1999 г. по конец 2007 г. задолженность домашних хозяйств в Соединенных Штатах выросла на 116%. Долги же по ипотечным кредитам увеличились на 137%.

¹ Тот факт, что новый мировой кризис начался в США (как это случилось и в 1929 г.), не случаен. Наиболее современные рыночные механизмы прибыли создаются в этой стране. Таковы особенности той экономической модели, которая здесь сложилась и которая отражает свое главное кредо: прибыль превыше всего!

Длительная активизация потребителей на рынке подвижности и недвижности постепенно привела к заметному повышению уровня цен. Особенно заметно это проявлялось на рынке жилья и нефти. Так, на американском рынке жилья за период с 2000 до 2006 г. (когда был достигнут пик в области цен) произошло двукратное повышение цены, что было названо экономистами «классическим спекуляционным пузырем»¹. Спекулятивная составляющая в росте цен на нефть составляет, согласно оценкам экспертов, примерно 50%. В отношении движения цен на нефть сказалось также и растущее потребление бензина в США в период «просперити».

Динамика цен на приобретаемое жилье в США оказалась выше динамики платежей по взятым кредитам. Это побудило многие домашние хозяйства к получению новых кредитов в счет дополнительно возросшей ценности купленных ими домов. Новые кредиты использовались для дополнительных потребительских затрат. Рост потребностей усилил динамику спроса, что неизбежно сказалось на общем повышении уровня цен.

Противодействуя усиливающейся инфляции, государство — по линии центрального банка — вынуждено было повысить учетную ставку процента (т.е. ставку рефинансирования). Однако растущая ставка процента постепенно стало все больше противоречить интересам заемщиков. Американские потребители, столь склонные к получению легких кредитов и привыкшие к низкой процентной ставке, оказались в шоке. На уровне примерно 5%-ной ставки «плохие» заемщики (которых слишком легко обслуживали многие банки, недооценивая возможные риски²) перестали платить по своим кредитным обязательствам.

Проблемная ситуация, сложившаяся с недополучением выданных в кредит ресурсов, побуждала банки обращаться за заемными ресурсами в другие банки. Однако быстро сформировалось недоверие банков друг к другу. Наступило время, когда взаимные кредиты прекратились.

Потеря возможности получения финансовых ресурсов (от заемщиков, от других банков) привела к началу разорения первых крупных банков. Например, 15 сентября 2008 г. американский банк Lehman Brothers подал в суд заявление о собственном банкротстве. В целом стремительный крах распространился на деятельность пяти крупнейших инвестиционных банков США. Таким образом, кризис в сфере ипотечного кредитования постепенно перерос в кризис банковской системы США.

¹ Remspurger H. Was lief schief im Finanzsystem? Bad Homburg, 16.05.2008. URL : <http://www.bundesbank.de>

² Эксперты отмечают, что недооценка рисков была связана с чрезмерно высокими возможными доходами.

В связи с тем, что в американские финансовые операции активно были вовлечены банки других стран, возникший кризис стал распространяться по странам-партнерам. В качестве наиболее яркого негативного примера следует указать на положение, связанное с банковской системой Исландии. Несколько крупнейших исландских банков, увлекшись стремлением к прибыли, стали проводить очень рискованные кредитные операции, что закончилось их практическим крахом. Спасая «национальное достояние», правительство этой небольшой страны провело национализацию затронутых институтов. В итоге долги банков стали правительственными, а последнее оказалось на краю банкротства.

Взаимозависимость всех секторов рынка привела к тому, что негативные процессы в ипотечных, инвестиционных банках привели к падению ценности акций сначала банковского, а затем и реального сектора США.

Обозначив процесс развития *кризисной ситуации в финансовой сфере*, попробуем сформулировать на обобщенном уровне *причины* данного явления.

1. В результате длительной эволюции капитализма *финансовая сфера начинает жить собственной жизнью*, все больше отрываясь от производства. По разным оценкам, в современном мире только 2—3% всех финансовых операций связано с материальным производством. Остальные массы денег обслуживают сами себя, отмечает директор Института экономики РАН Р. Гринберг¹.

2. Негативную роль сыграла и *революция управляющих в финансовом бизнесе*. Сформировалась заметная дифференциация интересов между собственниками и менеджерами финансовых институтов. В отличие от прямых владельцев менеджеры в большей мере склонны к риску. Их интересы не столь страдают от негативных результатов финансовых сделок.

3. В современных условиях наблюдается явное *«перепроизводство» тех финансовых инструментов*, которые нацелены на побуждение потребителей к новым приобретениям. Так, банковская система в развитых странах (прежде всего в США) в погоне за прибылью переступила рискованную черту. Ипотечные кредиты выдавались массовым образом потребителям с низкими доходами и с плохой кредитной репутацией.

4. *Наличие феномена «стадного чувства» у субъектов финансового рынка*. Благоприятная экономическая ситуация побуждает массовых участников сделок втягиваться в активное приобретение как благ

¹ Гринберг Р. Кризис — не столько зло, сколько очищение. URL: http://www.mse-nsu.ru/pub.php#rsg_05

длительного пользования, так и ценных бумаг. Изменение же ситуации на рынке толкает эту массу субъектов к срочной продаже ценных бумаг. Пользователи же кредита для закупок благ оказываются должниками. Хорошей иллюстрацией типа поведения таких субъектов на рынке является выражение Дж. Буша, отметившего феномен появления в США «финансовой паники».

5. Как общую причину можно обозначить и явный **недоучет многими финансовыми институтами уровня рисков**, а также то обстоятельство, что эффективность используемых финансово-математических моделей оказалась переоцененной¹.

Детализируя данные подходы, следует отметить дополнительно некоторые аспекты. Так, например, европейские либералы признают, что чрезмерные аппетиты американских представителей банковского менеджмента превзошли все границы. Члены советов американских банков получают бонусы в размере 70 млрд дол., в то время как государство принимает решение о спасении американской финансовой системы за счет оказания ей помощи за счет бюджета. Такие явления не должны происходить в Германии, отмечает директор Гамбургского института мирового хозяйства проф. Т. Штраубхар.

Немецкий эксперт отмечает также, что следует признать: в возникших потерях виновны также и сами акционеры: «Я не испытываю чувства сожаления перед частными акционерами банков». Получая высокие доходы в благоприятные времена, эти акционеры должны нести соответствующую ношу сегодня. Соучастие в рискованной игре всегда оплачивается. Вина за кризис лежит и на акционерах². Эта мысль прослеживается и в других публикациях экономической прессы: свою долю риска и ответственности должен с самого начала нести каждый участник рынка. И не должно быть иллюзий по поводу бесконечного роста стоимости любого актива, ибо это противоречит экономической природе жизни.

3. МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КРИЗИСУ

Мировой финансовый кризис, развернувшийся в 2007–2008 гг., имел и свою прелюдию в форме предшествующих финансовых сбоев в 70-х и 80-х гг. XX в. (распространившихся преимущественно в определенных регионах Азии). Уже кризисные явления конца прошлого века дали основания для выводов:

¹ Rensperger H. Was lief schief im Finanzsystem? Bad Homburg, 16.05.2008. URL : <http://www.bundesbank.de>.

² http://www.insm.de/Datenpool/Tagesnachrichten/Archiv/INSM-Berater_Thomas_Straubhaar_zur_Bankenkrise_21.10.2008.html

- условия стабильности всей финансовой системы в значительной степени начинают формироваться на уровне отдельных участников финансового рынка¹;
- стимул для ответственного поведения участников рынка в сфере рискованных операций возникает, безусловно, благодаря дисциплинирующему воздействию самого рынка. Однако рынок оказывает такое воздействие только при наличии адекватных институциональных и регулирующих рамочных условий. Последние создаются благодаря эффективному взаимодействию центральных банков, правительственных организаций и экспертных институтов. К данным рамочным условиям следует отнести четкий контроль в области банковского дела и финансовых рынков, разработку однозначных требований к проведению деловых сделок (например, обладание минимальным размером собственного капитала), регулярную перепроверку разработанных инструкций.

Все сказанное дает основания для вывода: процесс дерегулирования в экономике, ее дальнейшая либерализация должны сопровождаться соразмерным совершенствованием общих регулирующих норм и правил.

Обращаясь же к *более конкретным мерам правительств*, принятых в разных странах, отметим в порядке иллюстрации следующее.

Прежде всего принимались *меры по спасению национальной банковской системы*. Задача выражалась в предоставлении крупных кредитных ресурсов из государственных бюджетных фондов. И хотя в обществе достаточно четко складывалось понимание, что зачинщиком кризиса сами банки и являлись, было принято решение о том, что без работающей банковской системы национальная экономика развиваться не в состоянии. Правительство США, например, приняло решение о создании «плана спасения». Для стабилизации финансовой системы было выделено 250 млрд дол., из которых 50% предназначено на покупку долей в девяти крупнейших банках США.

Еще одно направление действий представляло собой стремление оживить экономику за счет удешевления кредита, т.е. за счет снижения ставки процента (до весьма низкого уровня).

В Париже состоялась встреча лидеров 15 стран Евросоюза с целью выработки мер по *государственной гарантии кредитов, привлекаемых банками*. Было решено осуществлять поддержку системообразующих банков путем предоставления бюджетных средств. В целом же

¹ В этой связи интересно отметить, что в Германии развернулась дискуссия о необходимости повышения личной ответственности руководителей немецких банков за допущенные ими коммерческие ошибки.

решено, что поддержка будет осуществляться в первую очередь путем покупки правительством привилегированных акций банков.

Сложность ситуации побудила расширить круг ведущих стран, кто мог бы участвовать в международном обсуждении разворачивающихся глобальных проблем. С соответствующим предложением выступил на конференции по мировой политике во Франции (октябрь 2008 г.) президент России Д. Медведев, указав на разумность подключения к обсуждению таких стран, как Китай, Индия, Бразилия, Мексика, ЮАР.

Министры финансов в ведущих странах мира достаточно оперативно приняли программу по стабилизации рынков и защите денежных вкладов населения (октябрь 2008 г.). Центробанки снизили ставки рефинансирования.

Президент Франции Н. Саркози призвал сформировать «экономическое правительство» на уровне глав Еврзоны, которое определяло бы общую экономическую политику ЕС. Он выдвинул также предложение о создании в странах ЕС госфондов для покупки акций ключевых промышленных предприятий с целью недопущения их захвата неевропейскими инвесторами. Представители Евросоюза высказывают предложения и о том, что необходимо укреплять сотрудничество стран с целью достижения большей прозрачности мировых финансовых рынков. Как отметила канцлер Германии А. Меркель, реакцией на кризис должно стать ужесточение правил взаимодействия для всех участников мировых финансовых рынков. При этом немецкий канцлер отвергла идею создания европейского фонда для поддержки банков в ЕС.

Одним из уже принятых мер является договоренность между США и группой стран «Двадцатки» о координации финансовых систем.

В печати делается также вывод о том, что надо способствовать максимально полному раскрытию информации о компаниях, ужесточать надзорные требования, усиливать ответственность рейтинговых агентств и аудиторских компаний.

4. ПОСЛЕДСТВИЯ ГЛОБАЛЬНОГО СБОЯ ЭКОНОМИКИ

Последствия глобального финансового кризиса разнообразны. К тому же оценки экономистов в немалой степени зависят от их мировоззрения. Подходя с философской точки зрения, следует отметить: **любой кризис — это всегда еще и способ разрешения противоречий.** И как отметил президент России Д. Медведев, надо максимально использовать его, чтобы «очиститься» и удлинить, максимизировать период роста наших экономик¹.

¹ www.kremlin.ru/appears/2008/10/08/1619_type63374type63377type82634_207422.

Интересную *оценку последствий кризиса* приводит газета «Файнэншл таймс», согласно которой к числу потерь для мировой экономики можно отнести следующее.

1. ***Мировой финансовый сбой может оказать тормозящее влияние на процесс глобализации.*** Это связано с тем, что глобализация изначально построена на решимости всех стран открывать свои финансовые системы, устранять торговые барьеры. Возникший кризис может снизить желание стран (прежде всего развивающихся и трансформируемых) к либерализации финансовых рынков. При этом учитывается следующее положение: если ведущие индустриальные страны уже могут справиться со свободным финансовым рынком, то возможности осуществления контроля за этим рынком у развивающихся стран очень малы.

2. ***Кризис может подорвать веру в модель капитализма,*** основанную на свободном рынке.

3. ***Итогом финансовых проблем может стать ухудшение состояния мировой экономики***¹.

В качестве дополнения к данным выводам уместно привести позицию ответственного работника Немецкого федерального банка проф. Х. Ремспергера, отметившего, что в итоге данного кризиса *прежнее, столь заметное воздействие экономики США на глобальные условия экономического роста уйдет в историю*².

Определенным вариантом последствий данного кризиса является накопление новой информации, которая дает основания для новых теоретических обобщений. В частности, возникновение данного глобального кризиса в начале XXI в. дает повод для сравнения его с аналогичным мировым экономическим кризисом 1929—1933 гг. Данное сопоставление побуждает оценить возникающую в мировой экономике повторяемость как форму ***цикличности глобальных сбоев в экономике*** (с продолжительностью цикла 70—80 лет).

Цикличность глобальных сбоев дает основание сравнивать ее с циклами Кондратьева. Однако в двух формах экономической повторяемости прослеживается качественное различие. Образно говоря, кондратьевские циклы демонстрируют периодические научно-технические взлеты в мировой экономике, в то время как повтор глобальных сбоев свидетельствуют о том, что мировое хозяйство своего рода весьма зрелый, но находящийся в значительном возрасте живой организм. Он

¹ Financial crisis tests durability of globalization // The Financial Times, 10.10.2008.

² *Remspurger H.* Was lief schief im Finanzsystem? Bad Homburg, 16.05.2008. URL: <http://www.bundesbank.de>

не только обладает способностями к новым выдающимся открытиям, но и обременен хроническими болезнями.

Между двумя видами цикличности заметны и психологические различия. Если основой технологических достижений является предельно рациональное поведение человека, то в основе финансовых паник лежат в основном эмоции. Дифференциация заметна в анализе самого временного процесса обоих явлений. Пик технических достижений предшествует этап накопления знаний, новой исследовательской информации. Период же, следующий за научным взлетом, характеризуется этапом практической реализации полученных открытий в жизнь. Финансовому же падению предшествует невероятный взлет активности игроков. Их экспансия базируется не только на сознательном анализе (к этому способны лишь лидеры финансовых рынков), но и на подсознательных чувствах, инстинктах.

В связи с тем, что фаза, следующая за пиком спада, изобилует обилием эмоций и для нее характерна слабость рационального анализа, проводимого участниками рынка, в дело активно включается государство. Его участие, в частности, важно потому, что оно представляет собой институт, изначально построенный по системе консервативно-рационального поведения. Представители бюрократии действуют на основе системы правил и предписаний. Именно эта структурированность действий есть эффективный нейтрализатор эмоциональных волн, которыми перенасыщен период финансового кризиса.

По сути, институт государства помогает обществу определять и устанавливать разумные границы человеческой экспансии, направляя часть потока денежных пристрастий из эгоистического русла в сферу социальной сбалансированности.

В связи с тем, что в настоящее время мир находится не только и не столько на вершине технологической революции (связанной с нанотехнологиями), сколько — в состоянии финансово-экономического сбоя, роль государства неизбежно будет определенное время возрастать.

Возможно, что **мир снова приобретет на несколько десятилетий более левые черты в своем развитии** (как это было после кризиса 1930-х гг.). Даже в наиболее «капитализированной» стране мира — в США — новый президент Б. Обама делает ставку на создание за счет государства крупных инфраструктурных объектов, общественных благ (в форме новых социальных программ). **Однако такая политика будет продолжаться лишь до той поры, пока корпорационные силы (в первую очередь в США) не обретут снова лидерство в политике, отодвинув, как и прежде (после 80-х гг. XX в.), государственные «вожжи» в сторону. Скорее всего — до следующего глобального кризиса.**

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ КРИЗИСЫ	
Экономический кризис	Узкая трактовка термина: Кризис (рецессия) — фаза цикла
	Широкая трактовка термина: Периодически возникающий общенациональный (или мировой) сбой в экономике (в американском лексиконе — рецессия и депрессия)
Содержание экономического кризиса	Нарушение макроэкономического равновесия в различных его формах
Причины кризиса	Накопление противоречивых состояний экономики , чаще всего связанных с системой распределения доходов, экономическими ожиданиями как на стороне спроса (потребительские предпочтения), так и на стороне предложения (безграничное стремление к прибыли, «погоня за наживой»)
Финансовый кризис: составные параметры	Состояние экономики, для которого характерно: <ul style="list-style-type: none"> ■ высокая неустойчивость на финансовых рынках; ■ резкое обострение проблемы ликвидности; ■ наступление этапа неплатежеспособности основных участников данных рынков
Экономическое содержание мирового финансового кризиса	В отличие от «классических» вариантов трактовки кризиса данный глобальный сбой уже не перепроизводство благ по отношению к спросу, а перепроизводство финансовых инструментов, ориентирующих население на «безграничное» потребление (по отношению к возможностям их использования)
Мировой финансовый кризис 2007–2008 гг., разразившийся изначально в США	<ul style="list-style-type: none"> ■ Предпосылка кризиса — длительный «перегрев» экономики США ■ Полная уверенность в длительном «просперити» ■ Интенсивное приобретение населением товаров длительного потребления (автомобили, дома) ■ Активное использование кредита для закупок данных благ ■ Активное подключение населения к спекулятивным фондовым операциям с акциями ■ Постоянная динамика спроса вызвала повышение цен ■ Борьба с инфляционными тенденциями привела к повышению банковского процента ■ Заемщики «со слабой репутацией» прекратили выплачивать долги ■ Возникшие у банков трудности резко снизили их рейтинг, возникло недоверие между банками, прекратилось межбанковское кредитование ■ Ряд крупнейших банков пришли к разорению

Окончание

	<ul style="list-style-type: none">■ Государство приняло меры по спасению ряда банков за счет средств бюджета (т.е. за счет налогоплательщиков)
Общие причины глобального финансового кризиса	<ul style="list-style-type: none">■ Отрыв финансовой сферы от производства. Лишь 2–3% финансовых операций связаны с материальным производством■ Сформировалась дифференциация интересов между собственниками и менеджерами финансовых институтов. Менеджеры склонны к повышенному риску■ Длительный процесс «просперити» в США побудил менеджеров к предельно рискованным операциям (не учитывая в должной мере кредитоспособность клиентов)■ Формирование стадного чувства у субъектов финансового рынка (что легко приводит к массовой эйфории или массовой панике). Это обстоятельство облегчает лидерам финансового мира управление «толпой»
Последствия данного кризиса	<ul style="list-style-type: none">■ Тормозящее влияние на процесс глобализации■ Подрыв веры в модель капитализма. Тенденция к повороту «влево» во многих странах мира■ Усиление роли государства на тот период, пока корпорационный мир не поднимется вновь и отодвинет «государственные вожжи» в сторону (до наступления следующего глобального сбоя)

Схема-иллюстрация

МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС 1929–1933 гг. (Великая депрессия — согласно американской лексике): причины и последствия	
<i>Экономическое содержание данного мирового кризиса</i>	Нарушение макроэкономического равновесия в различных его формах. Проявился классический вариант перепроизводства благ по отношению к спросу
Трактовка причин кризиса	
Позиции либеральных экономистов (Л. Мизес, Ф. Хайек)	Главная причина кризиса — ошибки в экономической, прежде всего в кредитной политике государства . Финансовая политика Федеральной резервной системы США (выполняющей роль центрального банка) была слишком жесткой. Необходимо было предельно смягчать кредитную политику. ФРС США сделала же ее непомерно жесткой
Позиция институционалистов (Дж. Гэлбрейт)	Причина кризисной ситуации — в усилении социальной поляризации в США в конце 20-х гг. XX в. К 1929 году 5% населения получало более 30% всех личных доходов страны
Позиция президента США (Ф. Рузвельт)	Причины Великой депрессии обусловлены господством в США радикального либерализма, результатом которого стал «паралич, сковавший экономику после злосчастного десятилетия, когда люди были охвачены погоней за незаработанным богатством, а их лидеры во всех сферах деятельности не желали ничего знать, кроме собственных корыстных интересов и легкой наживы»
Теории экономического заговора	Панические настроения среди вкладчиков создаются специально. Причем на научной основе. Цель таких мер — обогащение ведущей группы банков за счет вымывания огромного числа мелких банков из национальной экономики. Данные из реальной практики: в 1929 г. в США разорилось 52% банков. Из оставшейся суммы (14 тыс. банков) главенствующую роль в стране приобрели 100 банков, которые стали контролировать 50% банковских активов страны
Пути и последствия выхода из первого в мире глобального кризиса	
Политэкономическая трактовка (немецкий экономист С. Гезель)	Решение кризиса связано с радикализацией позиций общественных групп и общественных настроений. (Выход из кризиса 1930-х гг. в немалой степени был связан с подготовкой ко Второй мировой войне)

Приложение 2

РОЛЬ КОРПОРАЦИЙ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ РЕГУЛИРОВАНИИ¹

- 1. Современные мирохозяйственные проблемы: поиски новых вариаций макроэкономического регулирования*
- 2. Механизм стимулирования корпорациями совокупного спроса: общее направление стратегии*
- 3. Психологические приемы воздействия корпораций на потребителя*
- 4. Итоги корпорационного регулирования: достижения и сбои*

1. СОВРЕМЕННЫЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ: ПОИСКИ НОВЫХ ВАРИАЦИЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Проблема макроэкономического регулирования в условиях глобализации становится все более притягательным объектом для исследования. Этим вопросом занимаются сегодня не только отдельные ученые, но и различные международные институты². Неоднозначность, противоречивость данной проблемы побуждают обратиться к ней по-новому, добавляя к экономическому анализу подходы экономической психологии.

Достигнутая обществом ступень развития на уровне глобализации принесла немало позитивов в процесс экономической и социальной жизни. К ним следует отнести в первую очередь возрастающее материальное обеспечение в большинстве стран мира, повысившуюся возможность межстранового движения не только экономических благ (товаров, капитала), но и людей (туризм, поиски рабочих мест в других регионах мира). Однако наиболее заметным стало достижение обществом нового качественного состояния, выразившегося в информатизации всего мирового пространства.

¹ Это приложение подготовлено на основе опубликованной в популярном экономическом журнале «Финансовый бизнес» статьи: Соколинский В., Фаризов И. Механизмы регулирования рыночного равновесия // Финансовый бизнес. 2011. № 3. С. 25–35.

² См., напр.: Global Economic Solutions. Proposals from the Global Economic Symposium (GES). 2010/2011. Kiel. 2010; Макроэкономическое регулирование: роль государства и корпораций / кол. авт. ; под ред. В.М. Соколинского. М. : КНОРУС, 2010.

Глобализация имеет, однако, и негативную сторону. Прежде всего речь идет о накоплении новых предпосылок для мировых экономических и экологических сбоев. Казалось бы, человечество уже в XX в. научилось регулировать общеэкономическое равновесие, которое можно обозначить равенством: совокупный спрос (AD) — совокупное предложение (AS)¹. Уроки мирового кризиса 1929—1933 гг. побудили создать механизм антикризисной политики и политики экономического роста. Развитым странам удалось отработать два варианта регулирования: методом влияния на совокупный спрос (кейнсианский рецепт, 1930—1970 гг.) и путем воздействия на совокупное предложение (либеральный, монетаристский рецепты, 1970—1990 гг.). Однако накопление опыта в масштабах общемировой экономической политики не смогло остановить нашествие сначала ряда локальных финансовых кризисов, а затем общемирового финансово-экономического кризиса (2008—2010 гг.).

В значительной мере *сбой регулирующего механизма в XXI в.* произошел из-за глубинных перемен в рыночной модели развития общества.

1. Этап дефицитной экономики (в развитых странах он существовал примерно до XIX в.) остался в прошлом. Профицитная экономика создает обилие потребительских благ, спрос на которые уже заметно отстает от динамики предложения. В итоге общество оказывается в положении, когда оно не способно потребить весь объем производимых рынком благ.

2. Последствия мирового кризиса 1930-х гг. (традиционный кризис перепроизводства материальных благ) обусловили поиски методов восстановления равновесия. Была выработана экономическая, в том числе конъюнктурная политика, позволявшая в условиях относительно закрытой экономики успешно поддерживать относительное равновесное состояние на протяжении 1930—1970-х гг.

3. Однако открытие экономических границ в большинстве стран мира со второй половины 1970-х гг. девальвировало многие инструменты экономической политики по регулированию. В итоге хлынувшее из-за рубежа предложение стало вновь обгонять спрос. Рынок начал стихийно разворачиваться в финансовую сферу (создание вспомогательных инструментов для искусственного повышения покупательной способности населения — например, чрезвычайно дешевые кредиты, льготное страхование). Но и на финансовом рынке сформировалось превышение предложения над спросом. В итоге в конце первого десятилетия XXI в. предложение вновь натолкнулось на барьеры спроса. Разразился мировой финансово-экономический кризис 2008—2010 гг.

¹ AD — Aggregate Demand; AS — Aggregate Supply.

4. В условиях глобализации стал происходить процесс постепенной передачи части управленческих функций от государства к корпорациям, к рыночным механизмам саморегулирования.

Проблемная ситуация, как известно, всегда создает стимул для поиска решений. Именно поэтому к процессу макрорегулирования подключилось уже не только государство, но и корпорации. Нужно признать, что рынок изначально имеет определенные возможности для самокоррекции. Однако именно формирование института корпораций многократно повысило его регулирующий потенциал.

В целом корпорации используют множество методов влияния как на AD, так и на AS. Однако в данной статье мы затронем лишь аспект воздействия на совокупный спрос.

В качестве механизма по ускорению AD используются разные методы. Прежде всего следует отметить **стратегию рекламного наступления** на потребителя (которая принимает в современных условиях новые количественные и качественные параметры). Задача корпораций — стимулировать потребителей к расходованию всех имеющихся средств на текущее (а не отложенное) потребление. Наличие преграды в форме недостатка ресурсов фирмы научились нейтрализовать путем создания потребительской кредитной системы. С целью обеспечения льготных кредитов для потребителей корпорациям удавалось на протяжении последнего десятилетия значительно **снижать ставку процента**, устанавливаемого центральным банком. Достигнуть этого помогла система лоббизма.

Эффективным методом расширения спроса стала стратегия по перенесению эпицентра экономической деятельности в сферу финансовых рынков. Их бурное развитие за последние два десятилетия показало, что степень привлекательности ценной бумаги для многих потребителей гораздо выше обычных материальных благ. Данное благо — в психологическом восприятии многих потребителей — олицетворяет смысл материальной обеспеченности жизни. У игроков на финансовом рынке отсутствуют психологические или физиологические сдерживающие границы потребления указанного блага (как это имеет место в отношении материальных благ). Для сравнения: самый богатый человек планеты не склонен покупать десять яхт, лимузинов, вилл, в 10 раз чаще обедать. **Финансовое богатство** (выраженное в ценных бумагах) **не вызывает «эффекта передания»**. Скорее наоборот.

Отметим к тому же, что выпуск ценных бумаг обусловил возникновение специфического рынка, эпицентр деятельности которого заключается в спекулятивных сделках. Такая форма торговли имеет свои недостатки (понимаемые прежде всего с позиции морального

подхода). Однако она обладает и своими преимуществами. Последние заключаются в том, что участвующие игроки умеют гибко и оперативно подстраиваться друг под друга. Сделки происходят более динамично, чем торговые операции с материальными благами. По сути, состояние спроса и предложения на рынке ценных бумаг в большинстве случаев равновесно. Проблемы возникают лишь в случае мировых или региональных финансовых катаклизмов.

Методом активизации, развития финансовых рынков, подключения широких слоев населения к приобретению акций и работы с ними являются те шаги, которые предпринимают корпорации по выпуску акций для «широкого потребителя». В наибольшей степени эта практика получила распространение в США, где удалось увлечь покупками ценных бумаг многие слои населения. Как отмечают специалисты, высокий уровень владения населением акциями является одной из отличительных особенностей финансового рынка США. В 2006 году, например, примерно 55% американских семей напрямую владели акциями корпораций¹.

2. МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИЯМИ СОВОКУПНОГО СПРОСА: ОБЩЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИИ

Целевые установки регулирования (в данном случае со стороны корпораций) проявляют (при их реализации) определенную двойственность, а потому и противоречивость.

Каждая фирма постоянно находится в двойственной ситуации: ей необходимо максимально реализовывать свою экспансию (без установки на захват экономического пространства фирма будет очень скоро «выдавлена конкурентами» из той рыночной ниши, где она в данный момент времени находится). В современных условиях это ведет к тому, что степень перенасыщенности рынков повышается.

В связи с этим используется и другая линия стратегии бизнеса — меры по внушению массовому потребителю склонности к замене прежних (уже купленных) благ на новые. Таким образом, регулирующие задачи у корпораций достаточно сложны. С одной стороны, необходимо стимулировать свою экспансию, с другой — нивелировать издержки этой экспансии (перенасыщенность рынков, нарастание разрыва между динамикой AD и AS). **Проблема решается за счет активного развития института рекламы.** нахождения ее новых качественных характеристик, побуждающих потребителей тратить средств на покупки больше, чем они имеют.

¹ *Портной М.А.* Принципы построения и тенденции развития финансового рынка США // 2007. № 1. URL : <http://www.rusus.ru/?act=read&id=35>

Развивая этот институт, корпорации используют два направления: количественное и качественное.

Количественное выражается в ежегодном наращивании масштабов рекламной деятельности. Внешне это отражается в динамике объемов рекламного рынка, который отражает сделки между рекламодателями (фирмами, субъектами) и институтами, реализующими доставку рекламной информации до потребителя (в первую очередь СМИ).

Качественное направление развития рекламы связано с нахождением новых форм подачи информации, в совершенствовании методологии психологического воздействия на потребителя.

Количественный прирост рынка рекламы имеет определенные пределы. По мнению экспертов, достижение затрат в расчете на одного жителя величины 300 дол. приводит к замедлению дальнейшей динамики рассматриваемого рынка. Он становится перенасыщенным. В этом случае корпорации начинают поиск новых качественных характеристик. Наиболее разумное направление дальнейшего развития рекламного бизнеса — диверсификация форм, видов рекламы. В экономической литературе сложилось несколько вариантов классификации форм рекламы. **Нам представляется разумным выделение в рекламной деятельности двух видов подачи информации: прямого и косвенного**, каждый из которых охватывает несколько форм (схема).

Схема

ВИДЫ И ФОРМЫ ПОДАЧИ РЕКЛАМЫ	
<p>Прямой вид подачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ телевизионная; ■ радио; ■ печатная (адресная, без-адресная); ■ телефонная (адресная); ■ наружная; ■ транспортная; ■ интернет-реклама; ■ реклама в местах продаж; ■ персонально передаваемая (от человека к человеку) 	<p>Косвенный вид подачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ привнесение зрительного образа рекламируемого блага в сюжетную линию произведений индустрии развлечений (кино, спектаклей, представлений шоу-бизнеса). Метод, получивший название «продукт-плейсмент» (product placement); ■ формирование в обществе склонности к преклонению перед кумирами, звездами. «Раскрутка» атмосферы восторженного их восприятия. Выстраивание линии сопричастности рекламируемых благ с фигурами звезд; ■ создание социальных сетей в Интернете. Опора на групповой инстинкт дает возможность втягивать в процесс общения (или поисков общения) огромные массы. При этом раскручивается прямое потребление благ (самой сети Интернета) и косвенное — через гигантский поток сопровождающей и умело подстраиваемой под конкретного потребителя рекламы

Разнообразие форм прямого вида рекламы отражает, по сути, обилие различных каналов, по которым информация о товаре и его характеристиках доходит от производителей до потребителей.

Косвенный вид рекламы предполагает своего рода «обходной» путь. Внимание потенциальных покупателей средствами СМИ направляется на образ некой «звезды» (как правило, из шоу-бизнеса). Весь предметный мир, окружающий кумира, становится для массы увлеченных поклонников весьма привлекательным и желанным¹.

Новый вариант рекламы стал развиваться после того, как рынок традиционной, прямой рекламы оказался перенасыщенным. Как показала практика, обработка массовой аудитории средствами шоу-бизнеса оказалась очень эффективной. Нахождение огромной массы зрителей на гигантских концертных площадках (где начинают действовать законы толпы), выступающие в свете прожекторов звезды (представления такого рода не принято проводить в светлое время дня²) — весь этот спектакль тиражируется затем средствами телевидения и делается доступным для миллионов домашних хозяйств.

3. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ КОРПОРАЦИЙ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

Среди методов психологического влияния (по линии косвенной, т.е. скрытой, рекламы) особую значимость приобретают те из них, которые используются в *телевизионных, кино- и новостных программах*. При этом их детали не становятся объектом исследования (в немалой степени потому, что корпорации не заинтересованы в популяризации своей «кухни»). Рассмотрим некоторые приемы (которые удобнее обозначить нормативными принципами для медиа-бизнеса):

1. **Снимай героя на расплывающемся фоне!** Кино, как известно, привлекает внимание зрителя по разным причинам. В наибольшей степени глаз зрителя реагирует на движение демонстрируемого образа в пространстве. Привлекают также перемены в эмоциональных

¹ Косвенная реклама во многих интернетовских публикациях трактуется упрощенно. Ее смысл чаще всего раскрывают тем, что она косвенным образом помогает усилить положительный имидж фирмы.

² Методы психологической обработки масс с помощью шоу-представлений оказались схожими в разных системах власти: в либеральной или тоталитарной. Вечерние военизированные спектакли с факельными колоннами марширующих молодых солдат на стадионе Нюрнберга в конце 1930-х гг. в Германии, предельно эмоциональные речи Гитлера завораживали воображение присутствующих в той же степени, что и современные галла-концерты с песнями-криками эстрадных звезд.

состояниях черт лица, поз героев фильма. Более сложным вариантом воздействия на зрителя является речевая информация фильма. В предыдущие десятилетия (1930—1960 гг.) создание привлекательности кадров в значительной степени осуществлялось за счет динамики движения субъекта (кадры погони на автомобилях, лошадях, боевых схваток и т.д.). Стремительная «раскрутка» дополнялась жанровыми сценами, происходившими в рамках некой стабильной окружающей обстановки. Это создавало ощущение психологической «устойчивости» в процессе восприятия зрителем демонстрируемых сцен.

С наступлением этапа массовой культуры фильмы стали ориентироваться на новый стиль отображения динамики. Движение на экране начало передаваться не только методом съемки движущихся субъектов, но и путем непрерывного перемещения самой камеры. Кадры стабильных жанровых сцен исчезли. Феномен *постоянного перемещения кинокамеры в пространстве создает эффект отсутствия устойчивого фона* (наличие которого является для зрителя некой основой для психологически уверенного восприятия зрительной информации). Постоянная динамика камеры превращает фон в нечто смазанное. В этих условиях глаз зрителя инстинктивно, бессознательно ловит в первую очередь то, что имеет должную резкость изображения. Последняя сосредоточена на играющих актерах. Это побуждает зрительский глаз уже изначально «радостно хвататься» за элементы, имеющие четкие линии изображения. Подсознательная радость нахождения на движущемся экране устойчивого образа переносится на самого героя фильма, его внешний вид, одежду, прическу, манеры, предметы, которыми он пользуется.

2. Обеспечь в фильме высокий темп речи! Психологическим методом воздействия стало привнесение в кинокадры ускоренного ритма речи. Психологами замечено, насколько сильно влияет на подсознание человека быстрая, безостановочная речь. Субъект, воспринимающий данную звуковую информацию, вскоре практически перестает понимать смысл отдельных слов и больше начинает воспринимать общий тон «эмоциональных сигналов». Тем самым функции разума замещаются у зрителя функциями чувств, эмоций.

Приведем аналогию. Все, кому приходилось попадать в окружение цыганских женщин на вокзалах, знают, насколько быстро теряется ориентация у человека, согласившегося выслушать речитатив гадающей цыганки. Быстрым *потоком бесконечной эмоциональной речи* она *умеет делать человека психологически* беспомощным (следовательно, *податливым*).

3. Сделай из кадра мелькающий клип! Значительный психологический заряд содержится в быстрой смене не только звуковой (речевой)

информации, но и видовой. Ускоренная частота смены кадров (точнее, сцен, видов, образов) часто выходит за рамки доступного для человеческого понимания ритма. Мозг зрителя не успевает освоить предыдущую кадровую сцену, как ее сменяет следующий кадр. При этом отсутствует логичность в последовательности кадров. В итоге зритель перестает с должной требовательностью подходить к содержанию показываемых сюжетов. Он превращается в *пассивного созерцателя*. Главным инструментом восприятия зрителем фильма, новостей становятся эмоции.

4. В начале новостных сообщений привлекают внимание кровью! В радиопрограммах исчезла иерархия информационных сообщений. В основу положена не логика, а степень психологической возбудимости слушателя от того или иного известия. Стартуют, как правило, сообщения о несчастных случаях, взрывах, военных конфликтах. При этом изложение ведется не методом дедукции (от общего — к частному), а наоборот, методом индукции (от деталей — к обобщению). В результате все начинается со слов: «столько-то убитых, столько-то раненных...». Обобщающая мысль (если она вообще присутствует) может высказываться лишь в конце известия.

На втором месте по частоте обсуждения стоят сообщения о заседаниях судов, выступлениях адвокатов (эта информация может альтернативно замещаться интервью со знаменитыми артистами, спортсменами).

Вся остальная информация (включая важные политические, экономические, проблемные аспекты) следует часто завершающим флангом.

Чем же объясняются новые стандарты в расстановке последовательности сообщений? Уместно обозначить две причины. Прежде всего известия о гибели, смерти затрагивают инстинкты, а потому они выступают в роли «крючка» для привлечения внимания. Во-вторых, подобные сведения подспудно могут восприниматься слушателем с позитивным чувством. Не оттого, что данное известие облагораживает или духовно обогащает. Срабатывают законы дикой природы. Следует понимать: общество живет в ограниченном территориальном пространстве. Гибель одних людей, по сути, освобождает пространство для других (точно так же, как во всей природной системе). Именно этот подтекст лежит в основе интереса читателей к детективным историям, нередко начинающимся с информации о том, что в одной из комнат (например, лондонского поместья) найден труп. Манящие для подсознания информационные сигналы о смерти, гибели, ссорах, пропаже являются ведущими и для желтой прессы всего мира (читатели этой информации подспудно довольны тем, что кому-то стало плохо).

Подача «раздражающей» информации не только выполняет функцию «крючка», но и создает удобный контрастный фон для последующих

рекламных сообщений. Последние подаются уже в приятной звуковой аранжировке. Услышав (после известий об ужасах текущей жизни) мягкую информацию о чудесном кофе и прочих благах, слушателю так приятно окунуться в мир наслаждений!

Обобщая данный прием торговой рекламы, реализуемый корпорациями, уместно обозначить его лозунгом: **«Чем больше сообщений о трупах, тем эффективнее последующая реклама, тем быстрее реализуется товар!»**

5. Новостную информацию подавай сумбурно! Особенностью современной подачи радиоинформации является не только выдвигание негативных явлений на первый план. Близким по психологической значимости стал и метод «случайного отбора» информации. Если прежде информационные сообщения строились по достаточно строгой логической цепочке (общественно значимые — политические, экономические, региональные, местные, развлекательные, спортивные), то в настоящее время все перемешалось.

Отметим, что степень отхода от логики (и использования прагматики) зависит от менталитета нации. Если радиостанции в Германии стараются еще сохранять общественно значимую систематизацию в изложении радионовостей, не поддаваясь в полной мере моде, идущей из США, то российский радиоэфир стремится порой «стать католиком в еще большей степени, чем римский папа».

Какое же психологическое воздействие оказывает на человека **импульсное расположение информации**? Данный прием позволяет **рассосредоточивать внимание слушателя**. Отсутствие логики в последовательности новостной информации аналогично воздействию «бегущего» фона на кинозрителя. Внутренняя сосредоточенность слушателя исчезает. Данный пример можно обозначить следующим лозунгом: **«Чем слабее логика в новостной информации, тем в большей степени разум слушателя замещается его эмоциями и чувствами» («чем сумбурнее — тем податливее!»)**¹.

6. Ставку делай на предпочтения молодежи! В работе радиостанций, например, заметен процесс омоложения кадров и соответственно голосов. Как журналистов, так и интервьюируемых. Звучат все более юные голоса (что повторяет аналогичную тенденцию в поп-музыке,

¹ В этом аспекте интересно исследование, проведенное в рамках Института психологии РАН. В нем, в частности, отмечается такое характерное для современного российского общества явление, как иррационализация массового сознания (Юревич А.В., Цапенко И.И. Наука в современном российском обществе. М.: Институт психологии РАН, 2010).

где детские голоса уверенно заняли определенный сегмент эфирного времени). В большинстве интервью, которые берут современные корреспонденты у «специалистов», мы слышим нотки вчерашних студентов (носящих сегодня уже гордые титулы «аналитиков компаний») и кроме общих фраз, как правило, ничего не доносящих до эфира¹.

Установка на молодежь взята в связи с тем, что восприятие окружающего мира молодым человеком осуществляется более эмоционально и менее консервативно. Молодое поколение готово к более мобильной смене потребления в рамках предлагаемого корпорациями на рынке. И хотя молодой социальный состав в развитых странах — сокращающийся сектор в структуре населения (нации стареют!), коммерческая установка нацелена именно на него.

У молодежи сильнее развит групповой инстинкт. Служба, семейные заботы в более зрелом возрасте снижают «тягу к толпе, к компании». В связи с этим задача — успеть вовремя «обработать» субъекта рекламой! К тому же следует использовать важное обстоятельство: российский этнос по своему менталитету более склонен к групповому, общинному поведению в отличие, например, от американского этноса, в котором преобладает установка на индивидуализм, на самостоятельную позицию².

Итак, ставка на молодежь означает опору на наиболее податливую часть покупательской аудитории.

Обобщая сказанное, сделаем вывод. Экономическую теорию как науку прекрасно начала дополнять со второй половины XX в. экономическая психология. То, что остается «за кадром» в курсе экономического анализа неоклассики и даже институционализма, анализируется теперь новой дисциплиной. Задача экономической психологии в современных условиях состоит не только в оперативном теоретическом отклике на быструю эволюцию экономической жизни, данная наука призвана выполнять сегодня и более прагматические функции. Они связаны, в частности, с тем, что корпорации в условиях нового информационного мира обучаются манипулировать поведением миллионных масс. *Это*

¹ Выступая по радио «Русская служба новостей» (03.09.2009), руководитель Центра исследований постиндустриального общества В. Ипоземцев высказал мысль о том, что в ходе реформ на руководящие посты во многих российских компаниях пришла молодежь (25–35 лет). Однако выяснилась слабость таких специалистов: нехватка жизненного и практического опыта работы. Возникла потребность в поисках специалистов старой советской управленческой школы (когда существовал подход: на управленческие должности должны были приходиться люди не моложе 50-летнего возраста, уже обладающие должным практическим опытом).

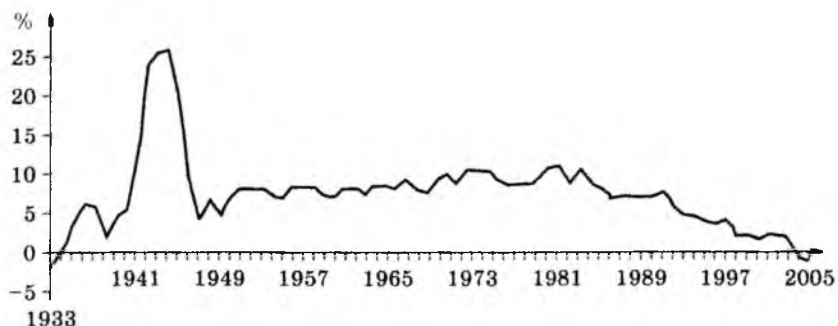
² См., подробнее: *Соколинский В., Фаризов И.* Менталитет и рынок: аспекты взаимосвязи // Финансовый бизнес. 2002. № 1.

изменяет изначальную установку рынка на взаимодействие равноправных субъектов со стороны спроса и предложения. Возрастает так называемая *асимметричность информации*. В этих условиях знание новых подходов должно помогать потребителям в их поведении, в их экономическом мировоззрении (в частности, в познании и понимании технологии скрытого воздействия на них со стороны корпораций).

4. ИТОГИ КОРПОРАЦИОННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ: ДОСТИЖЕНИЯ И СБОИ

Находки корпораций в области рекламного воздействия на покупателей, создания финансовых соблазнов для массового потребителя – все это позволило достичь регулирующего эффекта в области макроравновесия. Совокупный спрос демонстрировал на протяжении последних двух десятилетий (до мирового кризиса) повышенную динамику. Текущие расходы домашних хозяйств существенно сокращали сбережения. В итоге стратегия корпораций была успешной. Экономика США, например, где отмеченные процессы развивались наиболее интенсивно, в течение полутора десятилетий демонстрировала более высокую динамику, чем это было характерно для ведущих стран Западной Европы.

В качестве иллюстрации, отражающей изменения в поведении потребителей США, уместно привести некоторые статистические данные. Среди макроэкономических агрегатов существует показатель «квота накопления», отражающий уровень сберегаемой части получаемого домашними хозяйствами дохода. Обратимся к динамике этого показателя за длительный период времени (рисунок).



Динамика квоты сбережений домашних хозяйств в США,
% от суммы получаемых ими доходов

Источник. U.S. Bureau of Economic Analysis, 2007.

Как показывает кривая динамики, процесс перемен далеко не прост. В годы первого мирового сбоя 1930-х гг. уровень накопления достигал отрицательной величины (у населения не было свободных средств; более того, большинство жило на те займы, которые удавалось получать). С наступлением эпохи экономического подъема, и особенно в годы Второй мировой войны, жители США максимально повышали долю накоплений, опасаясь непредвиденных ситуаций, а также надеясь на последующие крупные затраты и инвестиции. В послевоенный период показатель стабилизировался. По сути, **ситуация с накоплениями в период с середины 1940-х до начала 1980-х гг. отражала закон, открытый Дж. Кейнсом**: при росте доходов население повышает долю своих накоплений.

Однако в последние два десятилетия рекламное воздействие корпораций на мотивы потребления изменило изначальные склонности населения. Вся система жизненных ориентиров эволюционировала в сторону текущего потребления. Господствующим лозунгом корпорации сделали выражение: «Наслаждайся жизнью сегодня, сейчас, в данную секунду!». В итоге для экономики США стала типичной ситуация «жизни общества займы». Показатель доли сбережений в 2005 г. опустился ниже нулевого уровня. Это означало, что начиная с этого года американцы стали потреблять больше, чем позволяла сумма их доходов. В итоге норма сбережения опустилась до уровня, характерного для эпохи предыдущего мирового кризиса. «Путь к катастрофе» — такие заголовки замелькали в ряде публикаций в 2006 г.¹ И действительно, на следующий год разразился мировой финансовый кризис. Он показал границы развития потребительского общества.

В других развитых странах ситуация схожая. Однако степень развития потребительского общества пока еще не достигла американского уровня. Статистически это можно проиллюстрировать **динамикой квоты сбережений** на протяжении последних десятилетий (таблица).

Приведенные цифры **показывают динамику развития потребительского общества в ведущих странах мира**. Сравнительный анализ показывает: в странах, где преобладает либеральная социально-экономическая модель (США, Япония, Канада, Южная Корея), сбережения домашних хозяйств сокращались в последние десятилетия наиболее быстрыми темпами.

¹ См., напр.: Der Weg in die Katastrophe. Negative Sparquote in den USA. URL: (<http://www.macroanalyst.de/us-3-2-pers-spar-dia.htm>).

Таблица

**Динамика квоты сбережений в ведущих странах мира
(сбережения домашних хозяйств), % к объему получаемых доходов**

Страна	1970 г.	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2008 г.
США	9,7	10,3	7,2	2,4	2,7
Южная Корея	—	9,1	22,5	10,7	2,8
Канада	7,8	16,0	13,3	4,8	3,8
Япония	—	—	—	8,9	3,8**
Италия	—	—	21,7	8,5	8,6
Германия	—	—	11,5*	9,2	11,2
Франция	—	14,1	9,2	11,8	11,6
Россия	—	—	—	—	12,6***

* 1994 г.

** 2007 г.

*** 2006 г.

Источник: составлено по: OECD Factbook 2010. Список стран ранжирован по 2008 г.

Как считают экономисты, уровень квоты отражает также еще один влияющий фактор — специфику национальных пенсионных систем. Дискутируя с этим положением, можно отметить: действительно, на исходный уровень показателя это обстоятельство влияет, однако динамика квоты сбережений отражает преимущественно реакцию населения на воздействие со стороны «товарного давления» корпораций. В этом смысле сравнение цифр по странам показывает, насколько параметры различного менталитета наций могут отражаться на образе действий потребителей. Сдержанность немецких и французских покупателей в определенной мере контрастирует с потребительской увлеченностью, наблюдаемой в США, Южной Корее, Канаде и Японии. Для российского же населения пока еще типична относительно высокая доля сбережений. К потребительской «горячке» наша страна еще не готова.

Резюмируя сказанное, можно отметить: стратегия корпораций по достижению макроэкономического равновесия (включающая развитие косвенной рекламы, стимулирование текущего потребления, влияние на ЦБ с целью снижения ставки процента, развитие рынка ценных бумаг) могла эффективно реализовываться в течение нескольких десятилетий. Однако в конце 1990-х гг. положение резко изменилось. Оказалось, что целевая установка на безграничное раскручивание массового спроса столкнулась с пределами возможного. Государственная машина в лидирующей стране мира не учла того обстоятельства, что *прагматические*

интересы бизнеса, как и раскрученные им потребительские устремления населения, зачастую не имеют разумных границ.

Отсутствие должного корректирующего механизма (как системы стоп-сигналов для мегапотребления) может периодически вызывать мировые экономические сбои. В связи с этим не случайно, что в ходе наступившего в 2007–2008 гг. финансового, а затем экономического кризиса срочные меры государства сопровождались словами политиков о неумной жадности топ-менеджеров и принятием ряда мер по сдерживанию «финансовых appetитов» корпораций.

Приложение 3

МАКРОРЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ

1. *Необходимость структуризации подхода к понятию «макрорегулирование»*
2. *Инструментарий макрорегулирования*
3. *Институциональные параметры молодой рыночной экономики*
4. *Алгоритм анализа институтов эволюционного периода*
5. *Пути деинституционализации негативных рыночных явлений*

1. НЕОБХОДИМОСТЬ СТРУКТУРИЗАЦИИ ПОДХОДА К ПОНЯТИЮ «МАКРОРЕГУЛИРОВАНИЕ»

Анализ современной экономической теории и практики подсказывает: рационально выделять *три уровня макрорегулирования*, что может быть отражено различным уровнем целевого назначения.

Регулирование, нацеленное на достижение равновесия *на уровне* как *национального рынка*, так и *национальной экономики в целом*. Макроравновесие в понятии неоклассиков (Л. Вальрас, А. Маршалл: модель AD—AS) разумно сопоставлять с аналогичным понятием в трактовке Дж. Кейнса, анализирующего данную категорию уже не с позиции чисто экономического (коммерческого) эффекта, а в русле общей социально-экономической сбалансированности.

Регулирование, нацеленное на достижение равновесия *на уровне целей макроэкономической политики государства* (поддержка экономического роста; обеспечение устойчивости национальной валюты — за счет сдерживания инфляции; повышение уровня национальной занятости — путем противодействия безработице; повышение социального компонента экономической системы; обеспечение внешнеэкономического равновесия). Задача достижения равновесия целей актуальна в связи с тем, что между отдельными целями существует не только взаимодополнение, но и противоречие.

Регулирование, нацеленное на достижение равновесия *на уровне глобальных компонентов существования и развития человеческого общества* — равновесия между экспансией рыночной системы и биопотенциалом окружающей природной среды¹.

¹ См., напр.: Доклад о мировом развитии. 2010. Развитие и изменение климата. Вашингтон: Всемирный банк, 2010.

Введение более многоаспектного понимания термина «макрорегулирование» обусловлено объективными обстоятельствами. Экономическое пространство и его восприятие неизбежно меняются в историческом контексте. Мир движется от микроэлементов натурального хозяйства к общепланетарным глобальным процессам. Трактовка в этой ситуации задач макрорегулирования в таком разрезе, как это было принято в середине XX в., уже перестала быть актуальной.

Помимо этого подхода разумно классифицировать и составляющие компоненты регулирования.

1. *Объекты регулирования* (т.е. регулируемое пространство). Традиционно к объектам принято относить состояние (конъюнктуру) рынка, сбои рыночного хозяйства (что вызывает необходимость активизации государственных мер). Уместно при этом использовать термин «макрорегулирование» более многоаспектно: в широкой и узкой трактовке. При более широком подходе к числу сбоев экономики следует относить издержки не только рыночной экономики, но и государства. Совокупность классификационных элементов такого подхода выразим в схеме 1.

Схема 1

СФЕРЫ (ОБЪЕКТЫ) МАКРОРЕГУЛИРОВАНИЯ	
Широкая трактовка сфер регулирования	<p><i>Подлежащие коррекции элементы института рынка:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) периодически происходящие сбои в функционировании рыночного хозяйства; 2) феномен негативных внешних эффектов, обусловленных функционированием рыночной экономики <p><i>Подлежащие коррекции элементы института государства:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) периодически происходящие сбои в деятельности государства; 2) феномен негативных внешних эффектов обусловленных функционированием института государства
Узкая (прикладная) трактовка сфер регулирования	Постоянно нарушаемое макроэкономическое равновесие на рынках потребительских благ и производственных факторов (AD–AS)

2. *Субъекты регулирования*. В рамках традиционного подхода (начиная с концепции Дж. Кейнса) субъектом регулирования принято считать институт государства. Перемены, которые принес этап глобализации, обусловили изменения в функциональных ролях как

государства, так и рынка. Рыночная система существенно усилила свой регулирующий компонент, что в современной экономической теории еще не нашло должного отражения. К субъектам регулирования следует относить, согласно современным подходам, как государство, так и рыночную систему (схема 2).

Схема 2

СУБЪЕКТЫ (ИСПОЛНИТЕЛИ) МАКРОРЕГУЛИРОВАНИЯ И ИХ ИНСТРУМЕНТАРИЙ	
Субъекты	Инструментарий
Государство и элементы его механизма макрорегулирования	<ul style="list-style-type: none"> ■ Экономическая политика, т.е. национальная стратегия, изначально разрабатываемая государством (номинальная политика) ■ Экономическая политика, реализуемая под давление лоббистов (реальная политика) ■ Инструментарий экономической политики (финансовая и монетарная политика) ■ Институты идеологии, политических партий, процессов голосования (как основа выбора альтернатив в экономической политике)
Рынок и элементы его механизма макрорегулирования	<ul style="list-style-type: none"> ■ Рыночная среда (спонтанный порядок) и ее функции (например, санирование) ■ Стратегические намерения фирм по воздействию на рыночную среду и экономическую политику государства (иерархический порядок) ■ Инструментарий стратегии корпораций (конкуренция, лоббизм, коррупция)

2. ИНСТРУМЕНТАРИЙ МАКРОРЕГУЛИРОВАНИЯ

В современных условиях разумно ввести более многоаспектное понимание термина «макрорегулирование». Это обусловлено объективными причинами, прежде всего усложнением мирохозяйственной обстановки.

В первую очередь отметим, что используются две системы инструментов, имеющих в распоряжении как институт государства, так и института фирм (корпораций). Во вторую очередь добавим, что инструментарий воздействия реализуется по двум направлениям. Во-первых, по линии воздействия на субъекты экономики (например, монетарная политика – по линии государства, лоббизм – по линии корпораций). Во вторую очередь речь идет о формировании новых (или преобразова-

ния старых) институтов, представляющих собой сложившиеся нормы, традиции, привычки, установки.

3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПАРАМЕТРЫ МОЛОДОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В рамках временного пространства, которое уже пройдено Россией, уместно выделить два этапа (и два уровня) процесса регулирования. Первый этап (уровень) отражает стадию формирования основ как институтов рынка, так и важнейших инструментов регулирования (например, фискальной и монетарной политики). Условно этот этап первоначальных преобразований можно обозначить экспресс-стадией реформ. Задачи второго этапа (уровня) — формирование и совершенствование системы правил и порядков, свойственных уже зрелой, стандартно функционирующей рыночной системе.

Совокупность задач двух этапов развития трансформационной экономики можно обозначить графически следующим образом (схема 3).

Схема 3

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	
Меры в области институтов	Характеристика принимаемых мер
Этап первоначальных преобразований (экспресс-стадия)	
Радикальное преобразование института собственности	Замена института общественной собственности институтом частной собственности Установление юридического права на частную собственность Введение правил по приватизации в различных ее формах
Введение института конкуренции	Фиксация государством в конституции и законодательных актах юридических и экономических правил соперничества между частными производителями
Введение института свободного ценообразования	Нормативный отказ от системы мер государства по планированию народного хозяйства. Предоставление формирующемуся частному сектору прав по установлению цен на реализуемую продукцию. Установление системы государственного контроля над движением цен уже не по линии нормативного планирования, а методом антимонопольного контроля

Окончание

Меры в области институтов	Характеристика принимаемых мер
<p>«Минимизация» института государства</p>	<p>Реформаторы-либералы придерживались позиции: рыночная экономика не может развиваться в условиях наличия «крупного» государства. Развернувшийся процесс приватизации в течение нескольких лет резко уменьшил объем государственного имущества</p>
<p>Этап долговременных преобразований</p>	
<p>Институт государства: поиски его оптимального масштаба</p>	<p>Два этапа в поисках оптимума: на первом этапе (когда решается задача отхода от централизованной модели развития) речь идет о такой цели, как «минимизация государства»; на следующем этапе задача иная — нахождение оптимального уровня его развития — как в количественном, так и в качественном направлении</p>
<p>Институт субъектного и объектного найма: пути преобразования</p>	<p>Субъектный найм. Решение проблемы низкой доли заработной платы в национальном доходе возможно только путем развития института профсоюзов. Объектный найм. Нацеленность экономической политики на решение жилищной проблемы методом строительства частных домов и формирования для этой цели системы ипотечных кредитов должна быть реформирована</p>
<p>Институт коррупции: поиски деинституционализации этого явления</p>	<p>То обстоятельство, что по степени коррупции Россия занимает одно из лидирующих мест в мире, ставит принципиальную задачу о нахождении барьеров для этого явления. Стратегическая цель — нейтрализация этого института</p>
<p>Институт менталитета нации: задача преобразований — совершенствование ментальных традиций общества</p>	<p>Ориентация общества на инновационный путь требует изменения определенного комплекса привычек и установок населения. Качество трудовых операций должно базироваться преимущественно на институте самоконтроля, а не внешнего надзора. (Неудачный опыт запуска баллистической ракеты «Булава» в 2010 г. показал: хорошо подготовленный проект срывается из-за халатности на стадии сборки. В итоге пропадают миллионы рублей, собранные налогами по всей стране. Брак удалось ликвидировать лишь за счет оснащения производственной линии видеоаппаратурой, фиксирующей все виды операций по сборке)</p>

В качестве иллюстрации методики институционального подхода можно обратиться к вопросу о масштабах государства.

Так, в связи с проблемой поиска оптимального размера государства отметим, что в российской научной среде не сложилось единого мнения об уровне оптимального «размера» государства. В годы шоковой терапии статус государственного звена стремительно снижался (что было сделано с явным перегибом). В долговременной перспективе перед российским обществом стоит задача выйти на оптимальный уровень развития данного института. Должна быть решена противоречивая ситуация: в стране, которая 20 лет назад развивалась по централизованной модели, показатель государственной квоты (госрасходы, % к ВВП) в настоящее время оказался одним из самых низких среди развитых стран. Например, прогноз госквоты в Швеции на 2011 г. определялся на уровне 53,1%, во Франции — 52,8%, в Турции — 23,7%, в то время как в России — всего 19,5%¹. Такой уровень придает экономике либеральный статус, но в то же время резко сокращает возможности развития, например, научного и образовательного потенциала страны.

4. АЛГОРИТМ АНАЛИЗА ИНСТИТУТОВ ЭВОЛЮЦИОННОГО ПЕРИОДА

Придерживаясь известного методологического правила — от общего — к частному, целесообразно рассматривать институты эволюционного этапа в определенной иерархической системе. Такой подход хорошо адаптируется с положениями европейской школы институционализма (ордолиберализма), где используется понятие совокупности порядков и их разноуровневой соподчиненности. К слабостям американской школы институционализма (в порядке сравнения) можно отнести отсутствие установки на выработку иерархического аспекта в анализе институтов.

Между тем, как показывает практика исследований, рассмотрение общенациональных проблем может побуждать аналитика к изучению более прикладных проблем. В связи с этим обобщенные институциональные категории разумно дополнять субкатегориями (например, понятием «субинститут»).

Примером такого подхода можно назвать анализ *института найма* (который отражает функционирование двух рынков: труда и недвижимости).

¹ См.: OECD; EUROSTAT; Российский статистический ежегодник. 2009. М.: Росстат. С. 33. URL : <http://openbudget.ru/search/index.php?tags=%E1%FE%E4%E6%E5%F2-2011>

При исследовании института найма труда обратимся сначала к рассмотрению роли *субинститута профсоюзов*. Применительно к ситуации в России поставим вопрос о том, определяется ли складывающаяся традиция по распределению национального дохода именно ролью данного субинститута (об этом свидетельствует мировой опыт)?

Слабая организационная форма профсоюзов в реформируемой России не смогла произвести «революцию» в распределении национального дохода на заработную плату и прибыль по образцу развитых западных стран (70–30%). Доля прибыли продолжает в России доминировать (35–65%). Потерянные в этом отношении два десятилетия могут сыграть негативную роль «упущенной возможности» в экономическом развитии России. Стремительно разворачивающийся процесс глобализации уже начал ставить преграды для роста заработной платы — из-за растущей конкуренции товаров, производимых в развивающихся странах (где оплата труда существенно ниже!).

Затронем также проблему, связанную с тем, что проявляющийся в последние годы повышающийся тренд оплаты труда в стране противоречит динамике производительности труда (таблица).

Таблица

**Динамика производительности труда и заработной платы в России
(в целом по экономике; в % к предыдущему году)**

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Производительность труда	103,6	103,8	107,0	106,5	105,5	107,0	107,0	105,2	95,8
Реальная начисленная заработная плата	119,9	116,2	110,9	110,6	112,6	113,3	117,2	111,5	96,5

Источник: Российский статистический ежегодник. 2010; 2009. http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/IssWWW.exe/Stg/html1/01-05.htm; http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/Main.htm

Сложившееся положение приводит к необходимости анализа в области основополагающих факторов роста производительности труда в стране. Напомним, что в мировой экономической школе исследования этот аспект отодвинут сейчас на второй план. Лидирующей сферой деятельности западной экономики стали финансовые рынки. Между тем если для развитых западных стран, где проблема производительности

труда успешно решается (что и дает возможность переносить эпицентр исследований в финансовую сферу), то для России, чей уровень производительности труда примерно в 2 раза ниже западных стандартов, копировать западную целевую ориентацию научных исследований не совсем логично.

В исследовательском поле российской экономической науки роль субинститута профсоюзов следует обозначить гораздо более выпукло (чем это делается сегодня). В частности, рационально изучить роль данного субинститута в содействии росту производительности труда, используя опыт развитых западных стран. Опирайтесь же лишь на изучение методов выставления своих требований к фирмам уже мало-перспективно. Участники профсоюзного движения должны помнить: только на базе общенационального роста производительности труда повышается шанс успеха в требованиях по росту заработной платы.

Кратко обозначим также анализ *субинститута найма объекта*. В качестве конкретного предмета рассмотрим (причем в сравнительном аспекте) проблему жилищной политики в России.

По нашему мнению, в условиях наличия значительной части населения, не обеспеченного жильем, российское правительство основной упор должно делать не на стимулирование института ипотеки (т.е. жилищного кредита), покупки в собственность жилья, а на развитие института его найма (т.е. аренды).

Именно этот элемент мирового опыта должен быть востребован нашей страной. На вооружение следует взять опыт не США (который активнейшим образом анонсируется рекламной пропагандой в России), а опыт континентальной Европы: строительства доходных домов и практики их съема, а не покупки. Этот путь мог бы создать более высокую доступность жилья для основной массы населения (привыкшей к тому же за 70 лет существования СССР к социальному, а не к частному жилью). Затраты на съем жилья существенно ниже расходов по приобретению квартир в частную собственность. Кроме того, съем жилья повышает мобильность рабочей силы (что необходимо для структурных преобразований в экономике России)¹.

Кратко обозначим наиболее разумный путь решения данной проблемы: информационная «раскрутка» западноевропейского (прежде всего немецкого) варианта решения жилищной проблемы; подключение

¹ Одна из сложнейших инфраструктурных проблем России — наличие сети моногородов, ориентированных на узкий производственный профиль. Низкая мобильность населения в таких городах отчасти связана со сложностью покупки квартиры в других регионах, где потерявшие работу могли бы найти новую профессию или повысить квалификацию.

такой перспективной организационной и институциональной формы, как государственно-частное партнерство (ГЧП).

5. ПУТИ ДЕИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ НЕГАТИВНЫХ РЫНОЧНЫХ ЯВЛЕНИЙ

К числу наиболее отрицательных рыночных явлений следует отнести коррупцию (хотя в определенных формах она может проявиться и при тоталитарных режимах). В отношении института коррупции уместно обозначить два направления действий.

1. Усиление конкурирующей атмосферы между политическими и общественными институтами в стране. Это позволит усилить обстановку взаимного контроля в обществе. Как известно, относительно независимые СМИ, задача которых — реализация общенациональных контрольных функций, могут терять свои возможности при монопольных позициях одной из партий (или силовых структур).

2. Организация системы воспитания личности (по линии не только образования, предоставления информационного обеспечения, но и правильного понимания *взаимосвязи прав и ответственности каждого субъекта, каждой личности*). К сожалению, в процессе рыночных преобразований воспитательное направление было замещено на систему рекламной обработки масс, главная задача которой — возвращение потребительских настроений и увлечений (что, к сожалению, не противоречит теории мейнстрима). Между тем воспитание нации должно строиться не в форме политических предписаний (т.е. идеологической обработки — как это было в СССР), а путем разумных мер, ориентирующих личность к своему развитию (и не столько по линии пассивного потребления, сколько по линии активного созидания).

Резюмируя эту тему, отметим: институциональный механизм регулирования в современной России объединяет совокупность традиционного инструментария (финансовая, или фискальная политика, монетарная, социальная, структурная, региональная политика), дополненную системой формируемых и при этом эволюционируемых институциональных образований.

Тематическая подборка издательства «КНОРУС»

Думная Н.Н. Экономическая теория. Экспресс-курс : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2012.

Камаев В.Д. Экономическая теория. Краткий курс : учебник. М. : КНОРУС, 2012.

Медушевская И.Е. Экономическая теория : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2011.

Носова С.С. Экономическая теория. Дистанционное обучение : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2013.

Носова С.С. Экономическая теория для бакалавров : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2013.

Носова С.С. Экономическая теория : учебник. М. : КНОРУС, 2011.

Носова С.С. Экономическая теория. Элементарный курс : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2013.

Для заметок
