

УЧЕБНИК
ДЛЯ ВУЗОВ

ПИТЕР®

СТАНДАРТ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ



Г. С. Вечканов

Экономическая теория

**3-е
издание**

для
БАКАЛАВРОВ
И СПЕЦИАЛИСТОВ

- Микроэкономика ■
- Макроэкономика ■
- Мезоэкономика ■
- Переходная экономика ■

ДОПУЩЕНО
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИМ ОБЪЕДИНЕНИЕМ

ББК 330(075)
УДК 66.01я7
В39

Вечканов Г. С.

В39 Экономическая теория: Учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2011. — 512 с.: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).

ISBN 978-5-459-00302-4

Учебник соответствует типовой программе обучения для высших учебных заведений по направлению «Экономическая теория» с учетом новых образовательных стандартов третьего поколения. Рассматриваются общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, мезоэкономика, переходная экономика и мировое хозяйство. В работе широко использован эконометрический метод, позволяющий органически соединить теорию и практику. Впервые в отечественном учебнике рассказывается о вкладе нобелевских лауреатов в развитие экономической теории.

Учебник предназначен для бакалавров, обучающихся по направлениям «Менеджмент» и «Экономика».

Допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)».

ББК 330(075)
УДК 66.01я7

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Оглавление

Предисловие к 3-му изданию	10
----------------------------------	----

Раздел I

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 1. Введение в экономическую теорию	12
1.1. Экономические науки как система	12
1.2. Зарождение мировой экономической мысли. Экономическая мысль Древнего мира и феодализма	14
1.3. Основные направления мировой экономической мысли	21
1.4. Российская экономическая мысль	41
1.5. Экономическая теория: предмет и метод	48
Глава 2. Экономические законы и категории	54
2.1. Экономические законы: сущность, система, функции	54
2.2. Экономические категории: сущность, виды	57
Глава 3. Экономическая система: сущность и типы. Смешанная экономика и ее модели	61
3.1. Сущность, элементы, критерии и типы экономической системы	61
3.2. Типологизация экономических систем	63
3.3. Смешанная экономика: сущность и модели	65
Глава 4. Формы общественного хозяйства	69
4.1. Натуральное и товарное хозяйство	69
4.2. Товар и деньги	70
Глава 5. Капитал. Кругооборот и оборот капитала. Виды капитала	75
5.1. Капитал: понятие. Обращение денег как денег и обращение денег как капитала	75
5.2. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал. Материальный и моральный износ	76
5.3. Виды капитала	79

Раздел II МИКРОЭКОНОМИКА

Глава 6. Введение в микроэкономiku	86
6.1. Микроэкономика: предмет, объект, метод	86
6.2. Рынок и цена: понятия, структура, взаимосвязи	89
6.3. Сегментация рынка	92
Глава 7. Основы теории спроса и предложения	94
7.1. Спрос. Закон спроса. Кривая спроса. Изменения в спросе	94
7.2. Предложение. Закон предложения. Кривая предложения.....	97
7.3. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие	100
7.4. Отраслевое равновесие. Устойчивость и неустойчивость равновесия. Паутинообразная модель	103
7.5. Государственное регулирование рынка. Влияние налогов, дотаций, фиксированных цен на рыночное равновесие.....	108
7.6. Излишек потребителя и излишек производителя	112
Глава 8. Спрос и поведение потребителя	116
8.1. Потребительские предпочтения и полезность	116
8.2. Количественная и порядковая полезность	119
Глава 9. Спрос индивидуальный и рыночный	122
9.1. Индивидуальный и рыночный спрос: понятия и факторы	122
9.2. Эластичность: понятие, коэффициент, виды, формы	123
9.3. Эластичность спроса по цене и по доходу	125
9.4. Перекрестная эластичность спроса по цене	126
9.5. Эластичность предложения по цене	127
Глава 10. Теория производства	129
10.1. Производство. Технология производства	129
10.2. Производственная функция. Общий, средний и предельный продукт	131
10.3. Производственная функция и технический прогресс	132
10.4. Изокванта. Карга изоквант. Равновесие производителя	134
10.5. Отдача от масштаба	138
Глава 11. Издержки и прибыль	141
11.1. Издержки и их классификация	141
11.2. Концепции прибыли	146
11.3. Издержки в краткосрочном периоде	148
11.4. Издержки в долгосрочном периоде	150

Глава 12. Конкуренция и ее виды	152
12.1. Совершенная конкуренция: понятие и признаки	152
12.2. Фирма: концепции. Равновесие в коротком и долгом периоде	153
12.3. Монополистическая конкуренция. Равновесие монополистической фирмы	156
12.4. Олигополия. Модели олигополии	158
12.5. Монополия. Социальная цена монополии	161
12.6. Естественная монополия	164
Глава 13. Конкурентные рынки факторов производства	167
13.1. Совершенная конкуренция на рынке ресурсов	167
13.2. Отраслевой и рыночный спрос на ресурсы	170
13.3. Отраслевое и рыночное предложение ресурсов	171
Глава 14. Неконкурентные рынки ресурсов производства	174
14.1. Монопольная власть продавцов ресурсов производства	174
14.2. Рынки ресурсов производства с монопсонической властью	175
Глава 15. Инвестиции и рынки капитала	178
15.1. Капитал: понятие, формы. Инвестирование капитала	178
15.2. Предложение сбережений. Межвременное бюджетное ограничение и межвременное равновесие	181
Глава 16. Общее экономическое равновесие и общественное благосостояние	187
16.1. Частичное и общее равновесие. Эффективность производства	187
16.2. Эффективность в производстве	190
16.3. Эффективность в обмене	191
16.4. Оптимальность по Парето	194
16.5. Критерии общественного благосостояния	195
16.6. Общественный выбор	199
Глава 17. Рынки с асимметричной информацией	202
17.1. Несостоятельность конкурентных рынков	202
17.2. Асимметричная информация: понятие, сферы деятельности, средства распространения	203
17.3. Рынки с асимметричной информацией. Асимметричная информация на рынке труда	206
17.4. Концепция рыночных сигналов. Моральная нагрузка	208
Глава 18. Внешние эффекты и общественные блага	211
18.1. Внешние эффекты и внешние издержки	211
18.2. Государственное регулирование внешних эффектов	213
18.3. Общественные блага: виды и особенности	216

Глава 19. Вклад нобелевских лауреатов XXI в. в развитие микроэкономической науки	219
19.1. Нобелевская премия	219
19.2. Дж. Акерлоф, М. Спенс, Дж. Стиглиц о теории асимметричной информации	221
19.3. Д. Канэман о методах психологических исследований в экономике	224
19.4. В. Смит об эмпирическом экономическом анализе рыночных механизмов	226
19.5. Р. Ауман, Т. Шеллинг о теории игр	229
19.6. Л. Гурвиц, Э. Маскин, Р. Майерсон о теории оптимальных механизмов распределения ресурсов	232
19.7. О. Уильямсон и Э. Остром о теории трансакций и институтов	234

Раздел III

МЕЗОЭКОНОМИКА

Глава 20. Агропромышленный комплекс (АПК): сферы, место в экономике, земельная рента, цена земли	240
20.1. Агропромышленный комплекс: понятие, сферы, современное состояние России	240
20.2. Земельная рента, ее формы и виды	245
20.3. Цена земли, подходы к ее оценке. Кадастр	246
Глава 21. Региональная экономика и региональная политика	248
21.1. Региональная экономика	248
21.2. Классификация регионов	251
21.3. Угрозы региональной экономике и ее кризисные ситуации	254
21.4. Региональная политика и стратегия. Региональная инвестиционная политика.....	261
21.5. Местное самоуправление в России	266

Раздел IV

МАКРОЭКОНОМИКА

Глава 22. Введение в макроэкономику	270
22.1. Предмет макроэкономики. Ключевые макроэкономические проблемы	270
22.2. Метод макроэкономики	273
Глава 23. Основные макроэкономические показатели. Народно-хозяйственный кругооборот	276
23.1. Основные макроэкономические показатели	276
23.2. Народно-хозяйственный кругооборот	280

Глава 24. Рынок товаров и услуг	286
24.1. Совокупный спрос и его составляющие	286
24.2. Потребительский выбор	288
24.3. Спрос на инвестиционные блага. Кейнсианская и неоклассическая концепции спроса на инвестиции	298
24.4. Совокупное предложение в краткосрочном и долгосрочном периодах	303
24.5. Взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения. Модель $AD-AS$	305
Глава 25. Рынок денег и рынок ценных бумаг	308
25.1. Деньги: понятие, функции, денежная масса и ее измерение	308
25.2. Спрос на деньги. Концепции спроса на деньги	310
25.3. Предложение денег. Денежный мультипликатор	315
25.4. Равновесие на денежном рынке	317
25.5. Рынок ценных бумаг	318
Глава 26. Совместное равновесие на рынках благ, денег и ценных бумаг. Модель $IS-LM$	321
26.1. Понятие совместного равновесия. Вывод кривых IS и LM	321
26.2. Модель $IS-LM$ с гибкими ценами	323
26.3. Анализ колебаний экономической активности с помощью модели $IS-LM$	324
26.4. Инвестиционная и ликвидная ловушки	327
Глава 27. Рынок труда	329
27.1. Понятия рынка труда и рабочей силы	329
27.2. Безработица и ее виды	332
27.3. Неоклассическая концепция занятости	335
27.4. Кейнсианская концепция занятости	337
27.5. Государственное регулирование рынка труда	339
Глава 28. Теория инфляции. Инфляция и безработица	341
28.1. Причины возникновения и факторы развития инфляции	341
28.2. Социально-экономические последствия инфляции	346
28.3. Взаимосвязь инфляции и безработицы	348
28.4. Динамическая модель $AD-AS$ как инструмент анализа инфляционных процессов	353
28.5. Антиинфляционная политика	358
Глава 29. Циклическое развитие экономики	362
29.1. Экономический цикл: понятие, показатели, типы, фазы, причины, факторы	362

29.2. Современные теоретические концепции экономического цикла ...	366
Глава 30. Экономический рост и динамическое равновесие в экономике	373
30.1. Экономический рост: понятие, показатели, типы, факторы, результаты	373
30.2. Неокейнсианские модели равновесного экономического роста	377
30.3. Неоклассические модели равновесного экономического роста	380
Глава 31. Государственное регулирование экономики	387
31.1. Государственное регулирование экономики: субъекты, объекты, цели, методы	387
31.2. Фискальная политика государства: цели и виды	389
31.3. Государственный бюджет, бюджетный дефицит и его виды	390
31.4. Бюджетный дефицит и государственный долг	392
31.5. Бюджетно-налоговая политика и мультипликаторы государственных расходов, налогов и сбалансированного бюджета	393
31.6. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты	397
31.7. Банковская система	399
Глава 32. Социальная политика государства	402
32.1. Социальная политика государства: понятие, принципы и способы ее реализации	402
32.2. Доходы населения: источники их формирования и неравенство распределения	403
32.3. Измерение неравенства в распределении доходов	404
32.4. Бедность и ее черты	406
32.5. Государственное перераспределение доходов. Социальная защита населения	409
Глава 33. Платежный баланс и валютный рынок	413
33.1. Платежный баланс: понятие, структура, принципы составления ...	413
33.2. Регулирование платежного баланса. Расчетный баланс	416
33.3. Валюта, ее виды и конвертируемость	419
33.4. Валютный рынок. Валютные курсы и их динамика	422
Глава 34. Развитие макроэкономической науки в трудах лауреатов Нобелевской премии по экономике XXI в.	430
34.1. К. Гренджер о методах анализа временных рядов с общими трендами	430
34.2. Р. Энгл о методах анализа временных рядов с изменяющейся во времени волатильностью	432
34.3. Ф. Кидланд, Э. Прескотт о теории макроэкономической динамики	434

34.4. Э. Фелпс об анализе межвременного выбора в контексте макроэкономической политики	439
34.5. П. Кругман о новой теории международной торговли и экономической географии	444
Глава 35. Актуальные макроэкономические проблемы в России	447
35.1. Эффективность производства — ключевая макроэкономическая проблема	447
35.2. Инновационная модель социально-экономического развития — приоритетная задача России	451
35.3. О восстановлении потенциала научных кадров в России	455
35.4. Благополучие и качество рабочей силы	459
35.5. Интеллектуальная безопасность страны и ее факторы	465
35.6. Индикативное планирование: сущность и формы	470
35.7. Социальные проблемы и экономические механизмы их решения в России	476
35.8. Градуирование социальных слоев населения по качеству жизни ..	479
35.9. Стабилизационный фонд и его преобразование	485
35.10. Проблемы присоединения России к Всемирной торговой организации	489

Раздел V

ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Глава 36. Переходная экономика	496
36.1. Переходная экономика: понятие, черты, разновидности, особенности, функции	496
36.2. Собственность. Особенности приватизации в России	498

Раздел VI

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Глава 37. Мировое хозяйство	502
37.1. Мировое хозяйство и его структура	502
37.2. Международное разделение труда — основа межгосударственных отношений	505

ПРЕДИСЛОВИЕ К 3-му ИЗДАНИЮ

Изучение дисциплины «Экономическая теория» в вузах России введено в начале 90-х гг. XX столетия взамен курса «Политическая экономия», преподававшегося в течение нескольких десятилетий в нашей стране. Эта замена была осуществлена, на наш взгляд, недостаточно обоснованно. Обратимся к опыту других стран. Например, в ведущих университетах США изучают и «политическую экономию», и «экономикс». И такая практика вполне логична, ибо обе дисциплины имеют один и тот же объект исследования — закономерности воспроизводства экономических систем общества. Но есть специфика: «политическая экономия» изучает глубинные основы экономических отношений (производственные отношения), а «экономикс» — внешние экономические отношения (поведение людей в выборе использования ограниченных ресурсов). Изучение двух общественных наук дает возможность студентам получить более полноценные знания теории и практики экономической жизни людей. Почему бы нам в экономических и ведущих университетах не использовать опыт Запада?

Современная программа по экономической теории включает экономическую историю, микроэкономику, мезоэкономику, макроэкономику, переходную экономику и мировую экономику. Фактически все эти дисциплины являются самостоятельными и имеют собственные сферы исследования. Поэтому действующая ныне учебная программа, безусловно, крайне перегружена.

Учитывая это обстоятельство, а также ограниченный объем учебника, более или менее полно представлены три раздела — микроэкономика, макроэкономика и общие основы экономической теории.

Что касается остальных трех разделов — мезоэкономики, переходной экономики и мировой экономики, то они рассмотрены предельно конспективно.

Заметим, что экономическая наука, как и все другие науки, развивается, и данный процесс должен находить адекватное отражение в учебниках и учебных пособиях.

Так, нельзя не учитывать новые теории и концепции, содержащиеся в трудах лауреатов Нобелевской премии по экономике.

Невозможно также не принимать во внимание зарождающиеся и уже функционирующие экономические явления и процессы в российской действительности.

В предлагаемом учебнике автор попытался отразить эти аспекты экономической теории и практики. Данное издание дополнено изложением основных идей нобелевских лауреатов за 2009 г. по микроэкономике (глава 19) и по макроэкономике (глава 34), а также важнейшие проблемы социально-экономической жизни в России (глава 35).

Учебник предназначен для студентов-бакалавров, им могут пользоваться студенты-специалисты, магистры, аспиранты. Вместе с тем он может быть полезен практическим работникам, занятым в управленческих, финансовых, маркетинговых структурах, а также тем, кто интересуется современными экономическими проблемами.

Работа допущена Учебно-методическим объединением в качестве учебника для высшей школы РФ.

Раздел I

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 1

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

1.1. Экономические науки как система

Экономические науки — составная часть и фундамент системы общественных наук, теоретическая форма выражения материальных интересов различных классов и социальных групп; совокупность наук.

Предметом экономических наук являются: изучение производственных отношений, закономерностей общественной организации и труда, анализ функционирования экономических законов, проблем управления общественным производством.

Производительные силы, вся система надстройки и надстроечных учреждений непосредственно не относятся к предмету экономических наук.

В функции и задачи экономических наук входят:

- ◆ познание объективных закономерностей экономического строя общества;
- ◆ статистическая обработка и теоретическая систематизация явлений и процессов хозяйственной жизни;
- ◆ выработка практических рекомендаций в области воспроизводства жизненных благ.

Становление и развитие экономических наук занимают длительный исторический период. На первых ступенях жизни общества отрывочные наблюдения осуществлялись в рамках единой науки. И только на определенной стадии развития общества возникали условия для формирования более или менее цельных суждений об экономических явлениях и их теоретического отражения. Переход к созданию системы экономических знаний произошел с возникновением политической экономии как науки.

В России по указу императора Александра I в 1803 г. в регламент Академии наук была включена политическая экономия. В 1804 г. первым академиком по новому разряду избран А. К. Шторх, русский экономист. Вскоре на русском языке издан первый курс политической экономии Шлецера (немецкий экономист, профессор Московского университета). Русский экономист и статистик К. Ф. Герман (профессор политической экономии и статистики Петербургского пединститута, затем Петербургского университета) заложил традицию статистических исследований. К. И. Арсеньев (русский статистик, академик АН, профессор политической экономии Петербургского университета) предложил первое научное обоснование экономического районирования страны. В течение всего XIX в.

происходила дискуссия между защитниками фритредерства (Н. И. Тургенев, И. В. Вернадский и др.) и протекционистами (Н. С. Мордвинов, Д. И. Менделеев и др.), отстаивающими тарифные ограничения для стимулирования российской промышленности. С 1840-х гг. полемика развернулась по проблеме крестьянской общины между народниками (А. К. Корсак, В. П. Воронцов и др.), обосновавшими «самобытность» русского пути промышленного развития, и «легальными марксистами» (П. Б. Струве и др.) и В. И. Лениным, доказывавшими единство русского и западного экономического развития. Критикуя народников и марксистов, М. И. Туган-Барановский создал собственную теоретическую систему политической экономии: предложенная им модель циклической динамики капиталистического промышленного производства (1894) нашла международное признание.

Маржинализм в России не имел сторонников, сильное влияние на российскую науку оказали марксисты и немецкая историческая школа. В рамках последней были разработаны вопросы финансовой науки (И. И. Янжул), выделена в самостоятельную дисциплину экономическая география (В. Э. Дан), развита теория аграрной эволюции и условий перехода к сбалансированной структуре национального хозяйства. Значительное развитие получила земская статистика (А. И. Чупров и А. Ф. Фортунатов).

Развитие экономических наук осуществляется посредством дифференциации и интеграции знания. Каждой науке присущ свой специфический предмет. Диалектическое взаимодействие дифференциации и интеграции научных знаний создало условия для формирования совокупности экономических наук, обусловило взаимопроникновение и взаимодействие их.

В основе классификации экономических наук лежит ряд критериев:

- ◆ степень общности охвата объекта исследования;
- ◆ характер отношения к практике.

По первому критерию экономические науки подразделяются на: а) **общие** и б) **конкретные**. В состав общих экономических наук входят: политическая экономия, история народного хозяйства, история экономической мысли, теория управления общественным производством и др. **Специфическое** место занимает статистика, бухучет, анализ хозяйственной деятельности, экономико-математические методы — науки, изучающие количественные взаимосвязи и статистические закономерности общественного воспроизводства. **Конкретные** экономические науки рассматривают отдельные аспекты экономического строя общества и разграничиваются по следующим признакам:

- ◆ межотраслевому (функциональному);
- ◆ отраслевому;
- ◆ региональному (страноведческому).

К **межотраслевым** экономическим наукам относятся финансы, кредитно-денежное обращение, ценообразование, экономика труда, экономика капитальных вложений и др. **Отраслевые** экономические науки включают: экономику промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства и др. **Региональный** аспект охватывает экономику развитых стран, экономику развивающихся стран, экономику регионов.

В системе экономических наук с точки зрения практического значения выделяют:

- ◆ фундаментальные науки;
- ◆ прикладные науки.

Фундаментальные экономические науки изучают объективные экономические законы и обосновывают пути их эффективного использования.

Прикладные экономические науки решают частные и локальные задачи и разрабатывают конкретные экономические программы, а также мероприятия по совершенствованию регулирования экономических явлений и процессов. Прикладные науки разграничиваются по функциональному, отраслевому (страноведческому) признакам.

Основу экономических наук составляют фундаментальные разработки.

Исторические экономические науки обобщают опыт прошлого в целях познания настоящего и прогнозирования будущего. Так, история экономической мысли в значительной мере служит развитию методологии экономических исследований. В прикладных экономических исследованиях нарастает роль экономико-математических методов и переход от статических к динамическим моделям.

В системе экономических наук доминирующее значение имеет экономическая теория, прежде всего политическая экономия как основной теоретический и методологический фундамент всего комплекса наук.

1.2. Зарождение мировой экономической мысли. Экономическая мысль Древнего мира и феодализма

Экономическая мысль как предшественница экономических учений зародилась в Древней Азии, Древней Греции и Древнем Риме.

Истоки экономической мысли **Древней Азии** восходят к законам вавилонского царя **Хаммурапи** (1792–1750 до н. э.), отражающим стремление ослабить классовую борьбу. Эти законы охраняли частную собственность — экономическую основу рабовладельческого строя, считая ее незыблемой, а покушение на нее каралось смертной казнью либо обращением виновного в рабство. Законы приравнивали рабов к имуществу рабовладельцев, ограничивали ростовщичество, выражали заботу правителя о развитии товарно-денежных отношений, предусматривали регламентацию торговых сделок.

В **Древнем Китае** крупным мыслителем был **Конфуций** (551–479 до н. э.). Он защищал рабовладельческий строй, который, по его мнению, не противоречит прошлому строю, подчеркивал естественный характер деления людей на господ и рабов. Учение Конфуция носит противоречивый характер. С одной стороны — он призывал правителей заботиться об улучшении благосостояния народа, снижать налоги и поборы, осуждал чрезмерную роскошь, источником богатства считал труд, осуждал междоусобные войны. С другой стороны, отдавал предпочтение частной собственности, учил правителя, каким образом заставить народ «трепетать» перед ним, беспокоился об увеличении богатства за счет народа.

Идеология конфуцианства отрицала учение Мо-дзы (Мо Ди), выражающее интересы угнетенных масс. Это учение признает природное равенство всех людей, выступает против сословности, угнетения родовой знатью и городскими богачами крестьян и ремесленников.

В **Древней Индии** важнейшим памятником экономической мысли является «Артхашастры» («Наука о пользе», между IV–III вв. до н. э.), в которой рабство считается уделом низшего сословия, содержится призыв к царю развивать производительные силы, регулировать цены на товары, соблюдать активный баланс государственного бюджета. Составитель «Артхашастра» Каутилья отличал рыночную цену от стоимости, прибыль включал в цену товара в качестве «прочих» издержек производства. В «Артхашастре» изложена программа царской экономической политики, которая рассматривается как часть науки об управлении государством.

В «Законах Ману» (II в. до н. э.) собственность выступает в форме частной, общинной и государственной (царской), определяются различные способы ее отчуждения (продажа, заклад и пр.). В дхармашастрах имеются сведения об общественном разделении труда и обмена, регламентируются торговля и ростовщичество.

В **Древней Греции** крупными представителями экономической мысли были Ксенофонт (около 430–354 гг. до н. э.) и Платон (427–347 гг. до н. э.).

Ксенофонт обратил внимание на значение разделения труда и на его связь с размерами рынка, указывал на наличие в продукте меновой стоимости и потребительской стоимости. В деньгах признавал кроме функций средства обращения, накопления сокровищ функцию обращения в качестве капитала.

Платон защищал натуральное рабовладельческое хозяйство и сводил функции денег к средству обращения, объяснял связи между разделением труда, торговлей, деньгами и выделением купцов. В своей книге «Политика или государство» выдвинул утопические проекты идеального государства. Высоко оценивал эффективность разделения труда, предлагая запретить земледельцам заниматься ремеслом, а ремесленникам разрешить только один вид ремесла (например, кузнецам заниматься плотничьим делом).

Великим мыслителем античного мира был **Аристотель** (384–322 гг. до н. э.), который дал глубокий для своего времени анализ важнейших экономических проблем. Он впервые анализировал меновую стоимость: «5 лож = 1 дому», открывая этим отношение равенства. Следовательно, Аристотель понимал, что меновая стоимость товаров выступает зародышевой формой товарных цен. Но он ошибочно считал, что товары становятся соизмерителями только благодаря деньгам. В работе «Никомахова этика» Аристотель впервые указал на две основы товарных отношений — труд и потребность. Он признавал обращение по формуле «Т – Д – Т», удовлетворяющее потребности, и отвергал торговый и ростовщический капитал (совершающие движение по формулам К. Маркса «Т – Д – Т» и «Д – Д»), поскольку рассматривал их деятельность как относящуюся к искусству делать деньги. За деньгами Аристотель признавал функцию средства обращения и меры стоимости. Аристотель делил богатство на два вида: богатство как совокупность потребительных стоимостей и богатство как накопление денег, меновых стоимостей. Первое создается земледелием и ремеслом, второе — возникает из обращения. Экономическое

ческое учение Аристотель развивал исходя из предпосылки, что рабство — естественное явление и всегда должно быть основой производства, и защищал натуральное хозяйство, основанное на труде рабов.

Экономическая мысль Древнего Рима связана с такими именами, как Катон-старший (234–149 гг. до н. э.), Гракхи Тиберий (163–132 гг. до н. э.) и Гай (153–121 гг. до н. э.), Варрон (116–27 до н. э.), Колумелла (I в. до н. э.).

Катон-старший, будучи землевладельцем, в работе «О земледелии» отразил опыт и методы ведения рабовладельческого хозяйства в условиях расширения деятельности латифундий, рекомендовал продавать излишки, покупать только то, что нельзя производить в собственном хозяйстве. Прибыль он рассматривал как избыток над стоимостью, сводя ошибочно последнюю к издержкам производства. Катон выступал против использования наемного труда. Он исходил из того, что доход можно обеспечить применением труда рабов, и уделял большое внимание организации их труда. Катон требовал держать рабов в строгости и насаждать между ними ссоры, изнурять их трудом. Таким образом, он, как и другие античные авторы, соединял и на практике, и в теории труд по управлению с целью оправдания рабства. Поскольку труд рабов в земледелии был малопроизводителен, Катон впоследствии настаивал на развитии торговли и ростовщичества. Он выступал против роскоши и влияния греческой культуры.

Колумелла в своем труде «О сельском хозяйстве» (состоял сначала из 4 книг, а затем из 12 книг) дал обзор состояния античного сельского хозяйства и высказал ряд новых положений по агрономии (понятие об удельном весе почвы, о неисчерпаемом плодородии почвы при условии правильного ухода за ней и др.). Колумелла выступал с критикой жестокого обращения с рабами. А для принуждения рабов к труду он рекомендовал вступать с ними в беседу и иногда даже шутить. Но, надеясь на возможность повышения производительности рабского труда, Колумелла выступил за использование колоната, основанного на мелкой земельной аренде.

Экономическая мысль **феодализма в арабских странах** связана с именем **Ибн-Хальдуна** (1332–1406), который обращал внимание на богатство в товарной форме и выдвигал глубокую мысль о том, что в продуктах воплощен «труд, который проявляется как стоимость». На основании этого тезиса он пришел к выводу о том, что продукты труда приобретаются «путем равноценного обмена... по стоимости». Ибн-Хальдун, как и Каутилья, различал стоимость и рыночную цену, отмечая, что если на рынке мало предметов роскоши, то цены будут выше «стоимости их труда».

Экономическая мысль **феодализма в Западной Европе** может быть проиллюстрирована на примере экономических взглядов **Фомы Аквинского** (1225–1274), выступавшего с защитой сословных интересов, что отразилось в новой трактовке им «справедливой цены», сводя ее к чисто субъективному акту — равенству пользы. Процент он рассматривал как плату за риск, или как возмещение убытка, который может быть причинен кредитору. Взимание ссудного процента трактовал как допущение неравенства в обмене, противоречащее «справедливости».

Экономическая мысль феодальной России (IX–XVI вв.) отражала борьбу прогрессивных сил за объединение Руси и образование централизованного государства.

Русская экономическая мысль начинает развиваться со времени образования Древнерусского государства (IX в.). «Русская правда» стояла на защите феодального землевладения и классовой дифференциации, охраняла купцов от произвола ростовщиков, а кредиторов — от расточителей денег, взятых в долг.

Видный русский публицист XVI в. **Ермолай Еразм** в своем главном сочинении «Правительница» как сторонник дворянства выступал противником крупной торговли и ростовщичества. Он резко критикует бояр за их праздность, предлагает жаловать земель исключительно служивых людей. По его мнению, источником богатства является труд крестьян. Поэтому главное место в государстве он отводил крестьянскому сословию и предлагал улучшить его материальное положение. Однако он ошибочно считал, что причина эксплуатации крестьян кроется в денежных повинностях, предлагал ограничить повинность лишь натуральной рентой и не более пятой части урожая. Ермолай Еразм был противником товарного производства и в то же время был сторонником свободной купеческой торговли.

Меркантилизм — предыстория экономической теории

Меркантилизм как школа эпохи первоначального накопления капитала возник в XVI в., подразделяется на ранний (до великих географических открытий) и поздний (вторая половина XVI — середина XVII в.). Общее между ними состоит в следующем: а) богатство отождествляется с деньгами; б) накопление денежного богатства достигается с помощью власти государства. Различия между ними: центральный пункт раннего меркантилизма — система «денежного баланса», а позднего — система «торгового баланса».

Основными представителями раннего меркантилизма были У. Стаффорд (Англия), Г. Скаруффи (Италия) и др., позднего — Т. Мен (Англия), А. Серра (Италия), А. Монкретьен (Франция) и др.

Ранние меркантилисты отстаивали политику, нацеленную на рост денежного богатства чисто законодательным путем: запретом вывоза денег за границу либо порчей монеты, рассчитывая на то, что обесценение денег позволит иностранцам купить больше товаров за то же количество национальной монеты.

Поздние меркантилисты считали, что государство тем богаче, чем больше разница между суммой стоимости вывезенных и ввезенных товаров, т. е. когда торговый баланс активный. Обеспечить это, как они полагали, можно двумя способами: а) за счет вывоза готовых изделий своей страны и запрещения ввоза предметов роскоши; б) с помощью посреднической торговли, разрешающей вывоз денег за границу. Этот способ был главным. Они выставляли принцип: покупать дешевле в одной стране, а продавать дороже в другой.

С точки зрения меркантилизма предметом экономической теории является сфера обращения, а ее методом выступает описательный. Согласно теории меркантилизма, источником богатства является сфера обращения, торговля, а не производство, которое меркантилисты рассматривали не как особую, и притом определяющую, сферу экономической жизни, а лишь как момент обращения. Меркантилисты исходили из того, что источником богатства страны является только внешняя торговля, основанная на активном торговом балансе, а внутренняя тор-

говля, как они утверждали, лишь переносит деньги из одних рук в другие и не увеличивает их общей суммы в стране.

Экономическая теория меркантилизма практически сводилась к рекомендациям, как обеспечить приток золота и серебра в страну. В политике меркантилистов важнейшим выступало содействие национальной промышленности, ориентированной в первую очередь на экспорт, посредством импорта дешевого сырья, введения высоких протекционистских тарифов на ввозимые промышленные изделия.

Наиболее ярким представителем французской школы меркантилистов был **Монкретьен**, который глубже других меркантилистов понимал различие между золотом и богатством. Он писал: «Не обилие золота и серебра, не количество жемчугов и алмазов делает государства богатыми, но наличие предметов, необходимых для жизни и для одежды, у кого их больше, у того больше благосостояние». О его понимании роли сельского хозяйства говорят следующие слова: «Хлебопашцы — что ноги у государства, они поднимают и несут всю тяжесть его тела».

По мере развития капитализма основные положения меркантилизма утратили свое значение, были выдвинуты новые экономические теории, требующие свободы торговли и предпринимательства (фритредерство).

Физиократы — представители школы политической экономии во Франции в середине XVIII в., сохранившей влияние до революции 1789–1794 гг.

Физиократы пытались построить схему воспроизводственного процесса и установить его стадии, выделяли в обществе три класса: землевладельцев, земледельцев и «бесплодный» класс. Они ввели деление капитала на основной и оборотный.

Глава школы физиократов — Франсуа Кенэ (1694–1774). Представители школы — Анн Робер Жак Тюрго (1727–1781), Виктор де Мирабо (1715–1789) и др.

Основатель школы физиократов Ф. Кенэ — автор первых научных изысканий о непрерывном воспроизводственном процессе и самой категории «воспроизводство». Он писал, что «среди всех средств для приобретения имущества нет ни одного, которое было бы для человека лучше, выгоднее, приятнее и приличнее, даже достойнее для свободного человека, чем земледелие».

Ф. Кенэ разделял общество на три класса: 1) производительный класс земледельцев (люди, занятые в сельском хозяйстве); 2) класс земельных собственников; 3) «бесплодный» класс, не создающий прибавочной стоимости (граждане, занятые в промышленности, транспорте, торговле и других отраслях экономики).

Главный труд Ф. Кенэ — «Экономическая таблица» (1758), в которой содержится первая попытка в мировой экономической литературе количественного макроэкономического анализа натуральных и денежных потоков материальных ценностей в экономике.

Схему движения и воспроизводства продукта Кенэ представлял следующим образом:

- ◆ земледельцы арендуют за деньги у земельных собственников землю и выращивают на ней пищевые продукты;

- ◆ собственники скупают продукты питания у земледельцев и промышленные изделия у промышленников, вследствие этого доля доходов, извлекаемых ими за аренду земли, перетекает к земледельцам и промышленникам;
- ◆ земледельцы закупают у промышленников промышленные изделия;
- ◆ промышленники приобретают продукты питания и сырье у земледельцев, в результате чего последние получают деньги для аренды земли.

Учение физиократов сложилось в обстановке нарастающего кризиса феодальной системы экономического упадка Франции. Физиократы впервые в мировой экономической мысли перенесли вопрос о происхождении общественного богатства из сферы обращения в сферу производства. Центральное место в экономическом учении физиократов занимала проблема «чистого продукта», под ним они понимали прирост потребительских стоимостей, который обеспечивает природа, сельское хозяйство. Научная заслуга физиократов состоит также и в том, что в отличие от меркантилистов, отождествляющих капитал с его денежной формой, они рассматривали капитал в той форме, какую он принимает в процессе производства. Признавая объективность экономических категорий, физиократы неисторически подходили к капитализму, считая его естественным и вечным. Физиократы также игнорировали пролетариат как самостоятельный, действительно производительный класс.

Утопический социализм — возник с зарождением капитализма. Утопический социализм можно подразделить на ранний и поздний. Представителями **раннего** утопического социализма были Т. Мор и Т. Кампанелла.

Мор Томас (1478–1535) — английский гуманист, писатель, государственный деятель (канцлер Англии в 1529–1532 гг.), основоположник утопического социализма, был казнен за отказ дать присягу королю как «верховному главе» английской церкви.

Наибольшую известность принес Морю его диалог «Утопия» (1516, рус. перевод — 1789), содержащий описание идеального строя фантастического острова Утопия. Здесь Мор впервые в истории человечества изобразил общество, где ликвидирована частная и даже личная собственность, производство и быт обобществлены, распределение происходит по потребностям, труд является всеобщей обязанностью, рабочий день ограничен шестью часами.

Кампанелла Томмазо (1568–1639) — итальянский философ, поэт, политический деятель.

В своей книге «Город Солнца» (1602, опубликована — 1623, рус. перевод — 1906) он критикует праздную жизнь угнетателей, причину социального неравенства видит в частной собственности и рисует картину будущего общества — «Города Солнца», где существует общественная собственность, всеобщая обязанность трудиться, рабочий день ограничен четырьмя часами благодаря высокой производительности и облегчению труда машинами; огромное внимание уделяется развитию науки, образования и трудовому воспитанию; применяется уравнительное безденежное распределение.

Коммунизм Т. Кампанеллы, по словам Ф. Энгельса, — «только вчерне обработанный», «грубый коммунизм». Однако идеи ранних социалистов-утопистов пролагали путь к будущему.

Поздний утопический социализм. Его главными представителями являются Клод Анри Сен-Симон и Шарль Фурье во Франции, Роберт Оуэн в Англии. Они критиковали анархию производства при капитализме, противоположность частнособственнических и общественных интересов, полное подчинение эксплуатируемых масс власти капитала и денег.

Сен-Симон (1760–1825) — французский мыслитель, социолог, социалист-утопист, граф. Он оставил богатое литературное наследие.

Сен-Симон в качестве движущей силы развития общества считал научное и нравственное просвещение людей. Значительное внимание он уделял экономическим факторам: участию людей в производстве, формам собственности. Признавал неизбежную смену форм общественного устройства более совершенными. Всеобщность труда в будущем обществе Сен-Симон ставил в зависимость от умственных и физических способностей каждого человека, считал, что способны управлять производством фабриканты, купцы и банкиры. Он допускал в будущем обществе существование частной собственности, которая должна отвечать интересам всего народа. Слабая сторона его взглядов заключается в том, что в создании идеала бесклассового общества он исходит из ремесленного и мануфактурного производства и патриархального сельского хозяйства, господствовавших тогда во Франции.

Шарль Фурье (1772–1887) — французский утопический социалист.

Методу Фурье присущ историзм, а также материалистические тенденции и черты диалектики. В его таблице развития человеческого общества, включающей 32 периода, дано фантастическое их описание. Но таблица имела и научную ценность: в ней утверждалась идея о закономерности общественного развития от низших форм к высшим. Особое внимание он уделял критике капитализма, отмечая исторически преходящий характер этого строя. В центре внимания Фурье было положение трудящегося народа, который, по его словам, будет «рабом богачей», пока длится строй цивилизации. Он считал, что реформами спасти капитализм нельзя. В его системе сохранялась частная собственность, классы и нетрудовой доход, ему характерно наивное толкование труда как простой забавы, удовольствия. Проблему распределения он ставил в зависимость от трех факторов: труда, таланта и капитала. По капиталу распределялось $4/12$, по труду — $5/12$, по таланту — $3/12$ всей продукции фаланги (производственной ассоциации).

Оуэн Роберт (1771–1858) — английский социалист-утопист.

Оуэн, критикуя капитализм, характеризовал его как хаотичный, разобщенный, противоречивый строй, порождающий бедность, невежество, распри и войны. Худшими явлениями капитализма он называл частную собственность, религию и брак на основе собственности. Источником богатства Оуэн считал физический труд, труд не индивидуальный, а труд вообще, взятый как средний, — он выступает мерилем стоимости. Он предвидел, что социализм уничтожит нищету и устранил кризисы. Новое общество, по его мнению, должно быть создано путем законодательных мер и просвещения. По инициативе Оуэна в 30-е гг. XIX в. были созданы организации, называемые «Базары справедливого общества» и «Великий национальный союз профессий», которые он надеялся превратить в средство осуществления своих проектов преобразования общества. Оуэн был родоначальником английского социализма, и все общественные движения в Англии в интересах рабочего класса были связаны с его именем.

1.3. Основные направления мировой экономической мысли

В мировой экономической науке существует множество направлений, течений, школ, характеризующих экономическую жизнь и науку с самых различных позиций. В литературе выделяются следующие основные направления экономической мысли: классическое, марксистское, неоклассическое, кейнсианское, институционально-социологическое. Каждое из этих направлений, в свою очередь, представляет совокупность течений, школ, теорий и т. д., отличающихся определенными аспектами теории и методологии. Концепция, избранная в данном разделе, состоит в конспективном анализе теоретико-методологических подходов названных экономических направлений к исследованию экономических явлений и процессов.

Классическое экономическое направление — направление экономической мысли, один из источников марксизма. Генезис классической политической экономии относится к мануфактурному периоду капитализма (вторая половина XVII в.), свой путь она завершила с переходом к машинной индустрии (середина XIX в.). Представители классической политической экономии впервые в истории экономической мысли приступили к изучению капиталистического процесса производства, положив начало политической экономии как науке.

Классическая политическая экономия возникла в Великобритании и во Франции, наибольшее развитие получила в Великобритании как самой развитой стране капитализма. Ее основоположником в Великобритании был Уильям Петти (1623–1687), во Франции — Пьер Буагильбер (1646–1714), положившие начало трудовой теории стоимости. Дальнейшее развитие классическая политическая экономия получила в работах физиократов Франсуа Кенэ (1694–1774) и Анн Робер Жак Тюрго (1727–1781), которых К. Маркс назвал «отцами современной политической экономии». Завершителями классической политической экономии были в Великобритании Давид Рикардо (1772–1823), во Франции — Жан Шарль Леонар Сисмонди (1773–1842).

В Германии, вступившей на путь капитализма позднее других стран, политическая экономия, по выражению К. Маркса, «до настоящего времени оставалась иностранной наукой», поскольку «отсутствовала жизненная почва для политической экономии». Политическая экономия не получила развития в США.

В России проблемы политической экономии исследовались самостоятельно А. Н. Радищевым (1749–1802), П. И. Пестелем (1793–1826), Н. И. Тургеневым (1789–1871), Н. Г. Чернышевским (1828–1889), которого Маркс называл великим русским ученым и критиком.

Классической политической экономии дается двоякое толкование. Первое дано К. Марксом (1818–1883) в «Капитале». Второе содержится в работе Джона Мейнарда Кейнса (1883–1946) «Общая теория занятости, процента и денег» (1936).

Давая определение классической политической экономии, Маркс отмечал: «Под классической политической экономией я понимаю всю политическую экономию, начиная с У. Петти, которая исследует внутренние закономерности буржуазных

отношений производства». Маркс считал, что политическая экономия охватывает период от работ У. Петти до работ Д. Рикардо.

Кейнс в состав классической политической экономии включал период от Адама Смита (1723–1790) до работ А. С. Пигу (1877–1959). Следовательно, Кейнс под классической политической экономией понимал не только классическое направление, но и неоклассическое и его представителей: Дж. Ст. Милля (1806–1873), А. Маршалла (1842–1924), Ф. И. Эджуорта (1845–1926), анализирующих экономические явления с позиции маржинализма.

Крупный вклад в становление и развитие классического направления мировой экономической мысли внесли английские экономисты А. Смит и Д. Рикардо.

Адам Смит (1723–1790) — шотландский экономист и философ, видный представитель классической буржуазной политической экономии. Сын таможенного чиновника. Образование получил в университетах Глазго и Оксфорда. Профессор Университета в Глазго (1751–1763). В 1764–1766 гг. находился во Франции, где познакомился с физиократами Ф. Кенэ и А. Р. Тюрго. Автор капитальных трудов «Теория нравственных чувств» (1759) и «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). Последняя книга считается самым значительным сочинением по политической экономии, изданным в XVIII в. К. Маркс характеризовал его «как обобщающего экономиста мануфактурного периода». Благодаря исследованиям Смита политическая экономия превратилась в сравнительно разработанную систему экономических знаний. Некоторые положения Смита сохраняют свое значение в наше время. Смит считается основателем классической политической экономии. Заслуга Смита — разработка важнейших категорий трудовой теории стоимости, однако он считал, что она регулирует товарный обмен только в примитивном состоянии общества, когда капитал, понимаемый как фонд орудий производства, играет незначительную роль в процессе труда. Он признавал труд субстанцией стоимости, отстаивал товарную природу денег, различал меновую и потребительную стоимость. Но Смит склонялся к идее соучастия капитала и труда в создании стоимости, а также в определении долей факторов производства в распределяемом продукте. Смит в классовом строении буржуазного общества выделял три его основных класса: наемных рабочих, капиталистов и земельных собственников, причем наемных рабочих он противопоставлял остальным двум классам. Смит признавал, что прибыль, процент и рента представляют собой вычеты из продукта труда рабочего. Вместе с тем считал, что прибыль есть плата предпринимателю за риск и затраты капитала. Смит утверждал, что стоимость товаров складывается и распадается на доходы: прибыль, заработную плату и земельную ренту. Учение Смита имело большое влияние на развитие экономической мысли и явилось одним из источников марксистской экономической теории.

Давид Рикардо (1772–1823) — английский экономист, идеолог промышленной буржуазии. Родился в семье богатого коммерсанта. Два года учился в торговой школе, в 1793–1812 гг. занимался коммерческой деятельностью, нажил миллионное состояние, отошел от коммерческой деятельности, будучи крупным землевладельцем, посвятил себя научной работе. В 1817 г. издает капитальный труд «Начала политической экономии и налогового обложения», положивший начало новому этапу в развитии классической политической экономии. В 1818 г. он избран в пар-

ламент. Труды Рикардо представляют собой вершину английской классической буржуазной политической экономии. Рикардо исключительное значение придавал трудовой теории стоимости. Отвергнув положение А. Смита, будто стоимость определяется трудом только в «первобытном состоянии общества», Рикардо доказал, что единственным источником стоимости товаров является труд рабочего, который и лежит в основе доходов различных классов общества — заработной платы, прибыли, процента, ренты. Рикардо показал, что прибыль капиталиста есть неоплаченный труд рабочего. Однако он не сумел объяснить возникновение прибыли с точки зрения закона стоимости. Сформировав закон обратно пропорциональной зависимости между заработной платой рабочего и прибылью капиталистов, Рикардо фактически установил противоположность экономических интересов рабочего и буржуазии. Рикардо впервые доказал, что орудия труда не создают новой стоимости, а переносят свою стоимость на изготавливаемый товар. Признавая факты перенесения стоимости со средств производства на товар и одновременно полагая, что весь общественный продукт распадается на доходы, Рикардо впадает в противоречие. Учение Рикардо легло в основу экономических идей английского утопического социализма.

Жан Шарль Леонар Сисмонди (1773–1842) — швейцарский экономист и историк, один из основоположников мелкобуржуазной политической экономии, завершитель классической политической экономии во Франции. Сисмонди остро критиковал капитализм с позиций мелкой буржуазии. Главный его труд — «Новые начала политической экономии» (1819), в нем он выступал с критикой экономического механизма капитализма. В центр своего экономического учения Сисмонди ставит распределение, от которого якобы зависят потребление и производство, поскольку он исходил из примата потребления над производством. Сисмонди в отличие от Рикардо правильно рассматривал кризисы как общее перепроизводство, являющееся результатом противоречий капитализма, но ошибочно объяснял их причину недопотреблением трудящихся. Он полагал, что политическая экономия призвана быть наукой о совершенствовании социального механизма ради счастья человека.

Классическая политическая экономия имела целый ряд научных достижений:

- ◆ был разработан и применен новый метод политической экономии — исследование сущности экономических явлений путем научной абстракции;
- ◆ положено начало трудовой теории стоимости, в которой заложен исходный пункт капитализма;
- ◆ положено начало анализу капитала и воспроизводства (экономическая таблица Ф. Кенэ, 1758);
- ◆ она впервые выдвинула проблему экономических законов, изучала их объективный характер.

Вместе с тем классической политической экономии присуща непоследовательность:

- ◆ с одной стороны, классики изучали внутренние закономерности капиталистического способа производства, а с другой — ограничивались исследованием внешних функциональных зависимостей экономических явлений и процессов;

- ◆ анализ величины стоимости товара проводили вне связи с производственными отношениями товаропроизводителей;
- ◆ не дали научного объяснения соотношения стоимости товара и его цены как денежного выражения стоимости;
- ◆ стоимость товара отождествляли со вновь созданной стоимостью, в результате не различали общественный продукт и национальный доход;
- ◆ не была объяснена цена производства;
- ◆ не сумели провести четкого разграничения между конкретным и абстрактным трудом.

Имеются и другие недостатки классической политической экономии, которые обусловлены буржуазной ограниченностью ее представителей. Именно это лежало в основе зарождения противоборствующих направлений экономической мысли: классического и неоклассического направлений.

Марксистское экономическое направление

Марксизм, или теория научного социализма (коммунизма), — философско-экономическая теория об общих и специфических законах общественного развития. Сформировался в середине XIX в. в условиях, когда буржуазное общество актуализировало как свои потенции, так и внутренние противоречия, доходящие до революционных конфликтов. Задача марксизма — теоретически обосновать роль рабочего класса как главной движущей силы буржуазного общества.

Основоположниками марксистского экономического направления были К. Маркс и Ф. Энгельс. Выдающийся вклад в его развитие внес В. И. Ленин, большой — Г. В. Плеханов.

Важнейшим теоретическим источником марксистского экономического направления была классическая политическая экономия. Наиболее существенное и новое в этом направлении состоит в применении материалистической диалектики к переработке всей политической экономии.

Марксизм создал концепцию социализма (коммунизма) как новой экономической системы, основанной на общественной собственности на средства производства, на отсутствии эксплуатации наемного труда, равной оплате за равный труд, всеобщей и полной занятости, на планомерном ведении хозяйства.

Карл Генрих Маркс (1818–1883) — немецкий мыслитель, ученый-экономист, философ, политолог, историк, революционный деятель, основоположник теории научного коммунизма. Родился в г. Трире в семье адвоката. С 1835 по 1841 г. изучал философию и право в университетах Бонна, Берлина, Иены. В 1842–1849 гг. принимал активное участие в революционно-демократическом движении в Германии, Франции и Бельгии. С 1849 по 1883 г. Маркс находился в эмиграции в Лондоне.

Экономическая теория Маркса изложена прежде всего в его главном теоретическом труде «Капитал» (т. 1-й — 1867 г., т. 2-й — 1885 г., т. 3-й (2 части) — 1894 г., т. 4-й (3 части) «Теория прибавочной стоимости» — 1905–1910 гг.). При жизни Маркса в свет вышел лишь 1-й том «Капитала», 2-й и 3-й тома были опубликованы под редакцией Ф. Энгельса, а 4-й том — под редакцией К. Каутского.

Маркс исследовал экономические законы, определяющие судьбы капитализма. Решающую роль при этом он отводил закону прибавочной стоимости.

Маркс внес вклад в макроэкономическую теорию. В частности, он построил двухсекторную модель простого и расширенного воспроизводства совокупного общественного продукта, которую изложил во 2-м томе «Капитала» (1885).

Маркс внес огромный вклад в развитие экономической науки, и выдвинутые им проблемы и поныне остаются предметом оживленных дискуссий в политической экономии. В марксизме исходным является то, что основой существования и развития человеческого общества выступает материальное производство, ибо, по мнению Маркса, с изменением экономической основы происходит переворот во всей громадной надстройке. Диалектико-материалистический подход к исследованию общества дал возможность Марксу вскрыть сущность капиталистического общества и его противоречия. Маркс выявил главную историческую тенденцию в движении производительных сил в направлении социализации капиталистического общества, что подтвердилось в XX в. и подтверждается в настоящее время, особенно в странах Западной Европы. Основываясь на материалистическом принципе «бытие определяет сознание», Маркс указывал, что в основе исторического развития лежит социальная форма производства. Именно поэтому особое внимание он придавал изучению категории «стоимость» как социальной формы производства и ее трудовому характеру. Теория прибавочной стоимости Маркса исчерпывающе выражает производственные отношения в буржуазном обществе. Она влияла и продолжает влиять на обществоведов и естествоведов мира. Дискуссии по поводу его научного наследия не прекращаются, суть их сводится, с одной стороны, к отстаиванию его основных положений, а с другой — к их опровержению. Наряду с этими противоположными суждениями имеет место мнение, призывающее переосмыслить его идеи с точки зрения современных реалий экономической жизни общества. Причем такая оценка содержится во многих учебниках крупных зарубежных авторов. Справедливую оценку Маркса как ученого дал крупнейший американский экономист Йозеф Шумпетер (1883–1950). В своей книге «История экономического анализа» он характеризует теорию Маркса как «мощный аналитический инструмент» и пишет, что «видение неизбежности эволюции экономического процесса... дает Марксу право претендовать на звание великого экономиста». Начатое с 1992 г. издание полного собрания сочинений К. Маркса и Ф. Энгельса на языке оригинала под руководством Международного фонда Маркса и Энгельса в Амстердаме — красноречивое свидетельство памяти гения Маркса.

Марксизм, как известно, направлен не только на изучение основных тенденций общественного развития, но и на революционную практику. Было бы ошибочно ставить знак равенства между учением Маркса и взглядами его последователей, и тем более практической реализацией его идей. Это подтверждается практикой нашей страны, когда ошибочные трактовки его идей и их воплощение в реальную жизнь в немалой степени способствовали движению современной России вспять, к капитализму.

Фридрих Энгельс (1820–1895) — немецкий фабрикант, историк, философ, один из основоположников марксизма, ближайший друг и соратник К. Маркса, разработавший с ним теорию научного коммунизма. Энгельс родился в семье тек-

стильного фабриканта. В 1837 г., не закончив последнего класса гимназии, по настоянию отца он начал изучать коммерческое дело в его конторе. В 1841–1842 гг., будучи вольноопределяющимся на военной службе, посещал лекции в Берлинском университете. Обширные знания Энгельс получил главным образом благодаря самообразованию. С 1842 г. печатался в «Рейнской газете», которую редактировал К. Маркс. В 1845 г. выходит в свет капитальный труд Энгельса «Положение рабочего класса в Англии», в котором исследуются материальные основы рабочего движения и его историческая роль. В 1870 г. Энгельс переезжает в Лондон и посвящает свою жизнь изучению проблем рабочего движения, а также активной научной работе. В 1873–1883 гг. он трудится над рукописью книги «Диалектика природы», так и оставшейся незавершенной. В ней Энгельс ставил своей задачей дать диалектико-материалистическое обобщение основных достижений естествознания середины XIX в. В 1878 г. была опубликована его работа «Анти-Дюринг», посвященная критике концепции немецкого философа и экономиста Е. К. Дюринга.

После смерти Маркса в 1883 г. Энгельс все свои силы отдает подготовке к изданию 2-го и 3-го томов «Капитала».

Владимир Ильич Ленин (1870–1924) — экономист, социолог, философ, политик, профессиональный революционер и мыслитель, основатель и глава первого в мире Советского государства. Родился в г. Симбирске (ныне Ульяновск) в семье педагога. Окончив гимназию (1887), Ленин поступил в Казанский университет, откуда в декабре того же года был отчислен за революционную деятельность. В 1891 г. сдал экстерном экзамены на юридическом факультете Петербургского университета.

Первые работы Ленина посвящены анализу экономического развития России, критике народников и легальных марксистов, пропаганде марксизма. В 1895 г. Ленин был арестован и заключен в тюрьму, а в феврале 1897 г. выслан в Сибирь на три года за организацию в Петербурге объединения марксистских кружков «Союз борьбы за освобождение рабочего класса». В тюрьме в 1896 г. Ленин начал и в 1899 г. в ссылке закончил фундаментальный труд «Развитие капитализма в России. Процесс образования внутреннего рынка для крупной промышленности», посвященный анализу развития экономики и классовой структуры России после реформы 1861 г. По окончании ссылки (10 февраля 1900 г.) он поселился в Пскове (в Петербурге ему было запрещено жить царским правительством), а в июле 1900 г. — выехал за границу. Ленин творчески развивал марксистскую политическую экономию: создал теорию империализма как продолжение и развитие экономической теории К. Маркса применительно к новой исторической эпохе; развил теорию Маркса о воспроизводстве, о земельной ренте, разработал вопросы об основных путях строительства социалистической экономики, теорию НЭПа, вопросы организации производства и труда при социализме, сформулировал закон возвышения потребностей, открыл закон неравномерности экономического и политического развития капитализма в эпоху империализма. Ленин в работе «Империализм как высшая стадия капитализма» (1916) дал классическое определение империализма и выделил его пять основных признаков; раскрыв содержание и значение каждого признака, он показал их внутреннюю связь. Ленин развил все составные части марксизма — политическую экономию, философию и научный

коммунизм. В труде «Материализм и эмпириокритицизм» (1909) развил диалектический материализм. Осенью 1922 г. Ленин тяжело заболел. Своего рода политическим завещанием Ленина явились продиктованные им в декабре 1922 г. — марте 1923 г. статьи и письма «О кооперации», «Как нам реорганизовать Рабкрин», «Лучше меньше, да лучше», «Письмо к съезду» и др.

Георгий Валентинович Плеханов (1856–1918) — русский экономист, философ, публицист, теоретик и пропагандист марксизма. Родился в семье мелкопоместного дворянина. Окончил военную гимназию в Воронеже. В 1874 г. поступил в Петербургский горный институт, из которого в 1876 г. был исключен за участие в революционном движении. С 1875 г. вступил на путь активной революционной борьбы. С 1878 г. Плеханов становится публицистом и одним из редакторов народнического органа «Земля и воля». После раскола народнической организации «Земля и воля» (1879) становится руководителем вновь созданной народнической организации «Черный передел». В 1880 г., скрываясь от преследований полиции, он эмигрирует за границу, где живет (Швейцария, Италия, Франция и другие страны Западной Европы) вплоть до Февральской революции 1917 г.

За границей Плеханов усиленно изучает марксизм, устанавливает личную связь с Ф. Энгельсом, становится убежденным критиком народничества, первым пропагандистом, теоретиком и популяризатором марксизма в России. В 1883 г. в Женеве создает первую русскую марксистскую группу «Освобождение труда» и является автором ее программных документов. С 1883 по 1903 г. он выступает как марксист. В эти годы он опубликовал ряд работ марксистского характера, но с конца 1903 г. повел борьбу против ленинизма, особенно против стратегии и тактики пролетариата, против ленинского курса на социалистическую революцию в России. В вопросах политической экономии в основном стоял на марксистских позициях: углубил положения о предмете политической экономии, сущности капиталистической эксплуатации, категории стоимости и условий ее модификации, сущности, цели капитализма, причинах экономических кризисов перепроизводства и др.

Неоклассическое экономическое направление стало формироваться с работ французского экономиста, идеолога крупной буржуазии и сторонника невмешательства государства в экономическую жизнь Жана Батиста Сэя (1767–1832). Окончательное формирование неоклассического направления связывают с именем английского экономиста, главы кембриджской школы Альфреда Маршалла.

Маршалл Альфред (1842–1924) — английский экономист, основатель кембриджской школы политической экономии. Основы его теории изложены в «Принципах политической экономии» (1890). В этом произведении были обобщены достижения раннего маржинализма и заложено начало неоклассической политэкономии.

Маршалл синтезировал маржиналистскую доктрину субъективной предельной полезности и теорию издержек производства Дж. Мак-Куллоха и Р. Торренса, заложив тем самым основы микроэкономики. Он ввел понятие эластичности спроса, характеризующее количественную зависимость спроса от трех факторов: предельной полезности, рыночной цены и денежного дохода, используемого на потребление. От анализа спроса Маршалл перешел к анализу предложения товаров

и взаимодействия между предложением и спросом при установлении цены. Он определил зависимость влияния спроса и предложения на цену от фактора времени. При этом он исходил из того, что в краткосрочном периоде главным ценообразующим фактором является спрос, а в долгосрочном — предложение. Маршалл совершил так называемую «маршаллианскую революцию».

Крупный вклад в создание основ неоклассического направления внес американский экономист Джон Бейтс Кларк.

Кларк Джон Бейтс (1847–1938) поделил политическую экономию на три раздела: а) универсальную экономику, которая формулирует всеобщие универсальные законы; б) социально-экономическую статику; в) социально-экономическую динамику.

Первому разделу он посвятил работу «Философия богатства», в которой анализирует всеобщие универсальные законы; в произведении «Распределение богатства» рассматривает законы статики, а в книге «Сущность экономической теории» выявляет основы динамических процессов.

Кларк к общим законам относил законы предельной полезности, убывающей производительности труда и капитала и др. Он утверждал, что уровень зарплаты зависит от предельной производительности труда рабочих. Исследуя экономику в динамике, Кларк ввел категорию «прибыль», которая, по его мнению, выступает «даром» технического развития производства. Он игнорировал классовый подход распределения, отрицал противоречия в распределении дохода, исходил из незыблемости и неприкосновенности частной собственности.

Дж. Кларк в работе «Распределение богатства» пытался «показать, что распределение общественного дохода регулируется общественным законом и что этот закон, действующий он без сопротивления, дал бы каждому фактору производства ту сумму богатства, которую этот фактор создает».¹ Это положение противоречит трудовой теории стоимости, ибо признает, что любой фактор производителен и, следовательно, создает стоимость. Согласно взглядам Кларка, цены на факторы производства формируются в соответствии со спросом на каждый фактор. В той же работе Кларк пишет: «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 В другом месте той же работы он указывает, что весь продукт труда поступает работнику в том случае, если он является одновременно рабочим и капиталистом. Когда же рабочий и собственник капитала — разные лица, то определить, какое количество продукта обязано своим происхождением только труду, оказывается невозможным. Противоречие его суждения очевидно. В одном случае он утверждает, что рабочий получает весь продукт своего труда, т. е. своего рода «неурезанный доход», а во втором — признает деление продукта между рабочим и капиталистом.

Большой вклад в развитие неоклассического направления внесли экономисты австрийской школы (К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк), математической школы (У. Джевонс, Л. Вальрас), кембриджской школы (А. Пигу).

¹ Кларк Дж. Распределение богатства. М., 1992. С. 17.

² Там же. С. 25.

Возникновение неоклассического направления относят к 70-м гг. XIX в., оно явилось ответом на марксизм, а также попыткой выявить и сформулировать основные закономерности оптимального хозяйственного механизма в условиях свободной конкуренции. Этот период вошел в историю мировой экономической мысли как время «маржиналистской революции». Маржиналистский подход впервые был использован австрийской школой в процессе изучения полезности благ. Неоклассики, исследуя «чистую экономику», основное внимание сосредоточили на поведении «экономического человека», который в своих действиях исходит из максимизации своего дохода. По мнению неоклассиков, главной количественной категорией выступает «предельная полезность». Их теория «предельной полезности» является антиподом трудовой теории стоимости, выдвинутой и отстаиваемой классиками и развитой марксизмом. Согласно теории «предельной полезности», стоимость товаров трактуется как субъективная категория, а цены определяются предельной полезностью благ. Теория «предельной полезности» лежит в основе теории «предельной производительности факторов», которая включает в себя три основные идеи: идею о том, что стоимость продукции создается производственными факторами, в первую очередь трудом и капиталом; идею о равенстве «цен» производственных факторов (прибыли и зарплаты); идею производственной функции как формы отражения связи между продукцией и ее производственными факторами.

Идея, согласно которой цена блага определяется его полезностью, была высказана еще в XVIII в. Э. Кандельяком (Франция) и Ф. Галиани (Италия). Так, Галиани утверждал, что пропорции, в которых один товар обменивается на другой, зависят от того, как контрагенты обмена оценивают полезность данных товаров. Использование маржиналистского анализа в экономической теории было продолжено в середине XIX в. А. Курно (Франция), И. Тюненом, Г. Госсеном (Германия).

В XX в. теория предельной полезности развивалась и модифицировалась. С середины 70-х гг. XX в. большую популярность на Западе приобрела теория «рациональных ожиданий». Ее приверженцы, так называемые «новые классики», американские экономисты Роберт Лукас (р. 1937), Томас Сарджент (р. 1943), Нейл Уоллес (р. 1939), исходят из того, что люди ведут себя рационально. По их мнению, рынки товаров, услуг, ресурсов являются конкурентными. Поэтому ставки заработной платы и цены являются гибкими одновременно как в плане повышения, так и в плане понижения, а новая информация быстро отражается на кривых спроса и предложения рынков, в результате, как они полагают, цены и объем производства быстро приспосабливаются к новым условиям.

Австрийская школа. Составным элементом неоклассического направления является австрийская школа, представляющая собой субъективно-психологическое течение в политической экономии.

Генезис и развитие австрийской школы определяется двумя обстоятельствами. Во-первых, возникновением рынка покупателей как активного субъекта рыночных отношений. Во-вторых, оживлением рабочего движения под влиянием трудовой теории стоимости Маркса. Создание австрийской школы было обусловлено кризисным состоянием классического направления, а также формированием исторической школы.

Австрийская школа искажала понятие предмета политической экономии, утверждая, что она должна изучать не экономические отношения людей, а явления экономической жизни с позиции сознания хозяйствующего субъекта, т. е. отношения купли-продажи, и на их основе выявлять вечные, естественные законы экономического развития общества.

Методологические принципы австрийской школы были сформулированы, в частности, в книге К. Менгера (1840–1921) «Исследование о методе общественных наук и политической экономии в особенности» (1883).

Система теоретических воззрений этой школы содержится в работах К. Менгера «Основания политической экономии» (1871), Э. Бем-Баверка (1851–1919) — «Основы теории ценности хозяйственных благ» (1886), Ф. Визера (1851–1926) — «О происхождении и основных законах хозяйственной ценности» (1884). Теоретические концепции австрийской школы исходят из отношения человека к вещи в основном в сфере личного потребления, из примата потребления по отношению к сфере производства. Она исходит из того, что в формировании рыночной стоимости благ участвуют кроме производителей и потребители, однако за последними она признает корректирующую, а не созидательную роль.

В отечественной экономической литературе выдвижение роли потребителей (покупателей) в формировании стоимости и цены блага рассматривается как преодоление односторонности трудовой теории стоимости, которая якобы не придавала значения потребителю и ограничивалась лишь ролью производителя. В российской печати отмечается, что теория предельной полезности явилась значительным явлением в мировой экономической мысли и получила название «маржиналистской революции» (англ. *marginal analysis* — предельный анализ). Действительно, австрийская школа имеет достоинства, заключающиеся в том, что она выдвинула анализ рыночных отношений на высокий уровень конкретизации. Однако ей свойственны и серьезные недостатки. Кроме указанных отметим тот, что она абсолютизировала роль потребителей и, в сущности, игнорировала роль труда товаропроизводителей в процессе ценообразования.

Предшественники австрийской школы И. Г. Тюнен (1783–1850), Г. Г. Госсен (1810–1858), О. Курно (1801–1877) положили начало изучению рыночного механизма и экономической роли покупателя (потребителя).

Возникнув в 70–80-х гг. XIX в., австрийская школа в 20-е гг. XX в. пополнилась работами авторов неоавстрийской школы: американского экономиста, главы неоавстрийской школы Л. Мизеса (1881–1973), английского экономиста, лауреата Нобелевской премии по экономике 1974 г. Ф. Хайека (1899–1992) и др. Например, Л. Мизес под экономической теорией понимал праксиологию — науку о принципах и методах эффективной деятельности. Он утверждал, что рыночный механизм, как и экономический расчет, характерен лишь для капитализма и невозможен при социализме.

Монетаризм. Монетаризм, являющийся составной частью неоклассического направления, возник в середине 50-х гг. XX в. Монетаризм — это школа экономической мысли, акцентирующая внимание на изменениях в количестве находящихся в обращении денег как определяющей функции цен, доходов и занятости населения.

Монетаризм является альтернативой кейнсианской теории государственного регулирования экономики. Он исходит из того, что все рынки являются в высшей степени конкурентными и обеспечивают макроэкономическую стабильность.

Родоначальником монетаризма считается американский экономист и статистик Ирвинг Фишер (1867–1947). Широкое распространение монетаризм получил с начала 70-х гг. XX в., оказав большое влияние на программы государственно-монополистического регулирования экономики в ряде развитых и развивающихся стран.

Лидером современного монетаризма признан американский экономист Милтон Фридмен (1912–2006). Видными представителями монетаризма выступают Э. Фелпс, К. Брукнер, А. Мельцер и др.

Монетаризм не является единым учением, его сторонники выдвигают и развивают различные варианты теоретических моделей и программ экономических мероприятий. Монетаризм имеет несколько теоретических и методологических оснований:

- ◆ количественную теорию денег;
- ◆ элементы теории рыночного равновесия Л. Вальраса;
- ◆ монетарную теорию экономического цикла;
- ◆ специфический «передаточный механизм» воздействия денежной массы на факторы воспроизводства через уровень товарных цен;
- ◆ тезис о низкой эффективности государственного регулирования экономики;
- ◆ «основной денежный закон», согласно которому существует соответствие между динамикой денежного предложения и реального ВВП;
- ◆ неоклассическую «теорию благосостояния»;
- ◆ элементы кейнсианской теории, в частности микромоделей ИСТД: «инвестиции — сбережения — труд — деньги».

Концепция экономической политики монетаризма базируется на теории инфляции и безработицы. Ключевой постулат монетаризма — рыночная экономика отличается долгосрочной стабильностью, посредством саморегулирования обеспечивает рыночное равновесие. Монетаризм выступает против кейнсианской концепции краткосрочного регулирования инфляции и безработицы, указывая на наиболее слабую часть — беспомощность кейнсианцев объяснить стагфляцию.

Основным соперником монетаризма в экономической политике считается кейнсианство. Различия их концепций в прошлом и настоящем охватывают широкий круг проблем, к которым можно отнести следующие:

- ◆ монетаристы исходят из тезиса: предложение рождает спрос; кейнсианцы — из тезиса: спрос рождает предложение;
- ◆ монетаристы считают, что «только деньги имеют значение»; кейнсианцы утверждают, что «деньги не имеют значения»;
- ◆ монетаристы полагают, что рынки обладают высокой степенью конкурентности и обеспечивают макроэкономическую стабильность; кейнсианцы исходят из того, что рыночная система в основном не является конкурентной и поэтому подвержена макроэкономической нестабильности;

- ◆ монетаристы утверждают, что фискальная политика государства слабо и неопределенно воздействует на экономическую стабилизацию; кейнсианцы, наоборот, видят в политике мощный стабилизационный фактор;
- ◆ кейнсианцы рассматривают денежно-кредитную политику как малодейственный инструмент стабилизации экономики; монетаристы, недооценивая по ряду причин значение денежно-кредитной политики в стабилизации экономики, предлагают монетарное правило, согласно которому масса денег должна ежегодно возрастать темпами, равными потенциальному темпу роста реального ВВП, т. е. темпом от 3 до 5%;
- ◆ монетаристы в качестве решающего фактора, определяющего экономическую активность и уровень цен, выдвигают денежное предложение; кейнсианцы исходят из того, что основной причиной колебаний совокупного производства и дохода являются инвестиционные расходы.

Монетаристскую концепцию нельзя признать научной по ряду ее положений. Выделим основные.

Во-первых, монетаризм дает одностороннее толкование причинно-следственных связей в системе капиталистического воспроизводства. При всей значимости сферы денежного обращения она не является автономной от других сфер экономики и подчиняется действию объективных экономических законов, характерных для капиталистической системы хозяйства.

Во-вторых, трудно признать научно обоснованным положение, согласно которому решающая роль в экономическом развитии придается деньгам и денежному обращению. Мы исходим из определяющей роли материального производства в хозяйственной жизни общества.

В-третьих, нельзя согласиться с утверждением монетаристов о том, что рыночная система обеспечивает экономическую стабильность, ибо оно противоречит реальной действительности, поскольку капитализму свойственны периодические экономические кризисы.

В-четвертых, монетаристы одобрительно относятся к массовой безработице трудящихся. Такая позиция выражает интересы и идеологию буржуазии.

Таким образом, неоклассическое экономическое направление представляет собой симбиоз самых различных течений и школ мировой экономической мысли: австрийскую, математическую, американскую, кембриджскую, чикагскую (монетаризм), «теорию предложения», «новую классическую школу», «теорию общего экономического равновесия», «теорию благосостояния» и др.

Кейнсианское экономическое направление. Одним из основных направлений мировой экономической мысли, занимающим промежуточное положение между классическим и неоклассическим, является кейнсианство, основоположником которого был английский экономист, государственный деятель и публицист Джон Мейнард Кейнс (1883–1946), которого зарубежные ученые-экономисты ставят вровень с А. Смитом и К. Марксом. Главный труд Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936), по мнению зарубежных экономистов, изменил экономическое мышление XX в. Существенное значение в формировании его теоретических взглядов имел мировой экономический кризис 1929–1933 гг., который доказал необходимость государственного вмешательства

в регулирование капиталистической экономики. Согласно кейнсианской экономической теории, капиталистическая экономика сама по себе не может обеспечить полное использование своих ресурсов, и для достижения полной занятости можно применять фискальную и денежно-кредитную политику. Кейнсианство исходит из того, что решение проблем национального дохода и занятости нужно искать не на стороне предложения ресурсов, а на стороне эффективного спроса и его компонентов — потребительского спроса и инвестиционного спроса, а также факторов, определяющих их динамику. В качестве исходного пункта анализа Кейнс избрал проблему занятости. Согласно неоклассической теории, занятость зависит от предельной производительности труда, определяющей спрос на труд, и предельной тягости труда, оцениваемой работниками их реальной заработной платой, определяющей предложение труда. Эту зависимость популярно можно определить следующим образом: чем ниже реальная зарплата, тем выше уровень занятости, и наоборот. По Кейнсу, уровень занятости определяется динамикой эффективного спроса, который, в свою очередь, складывается из ожидаемых расходов на потребление и предполагаемых инвестиций. Прирост личного потребления, по мнению Кейнса, является функцией прироста дохода. При этом на потребление используется только часть дохода. Поэтому предельная склонность к потреблению (отношение прироста потребления к приросту дохода) — величина меньше единицы, что он объяснял действием так называемого «основного психологического закона общества». Здесь Кейнс допускает научную непоследовательность, поскольку исследование объективных экономических закономерностей подменяет субъективно-психологическими свойствами людей. Главное внимание в определении уровня занятости и национального дохода Кейнс уделял инвестиционному спросу, установлению связей между инвестициями, потреблением и национальным доходом.

Эффективный спрос кейнсианская экономическая теория рассматривает в тесной связи с действием трех факторов: 1) склонности к потреблению; 2) склонности к инвестициям; 3) предпочтения ликвидности. Суть государственного вмешательства, согласно этой теории, заключается в том, чтобы переместить уровень равновесия на уровень полной занятости, под которой понимается так называемый нормальный уровень безработицы (от 3 до 7%). Расширить совокупный спрос предлагается посредством двух способов. Во-первых, путем увеличения доходов. Во-вторых, за счет сокращения налогов. Чтобы удовлетворить совокупный спрос, государство должно расширить производство, увеличивая количество работников. Этот эффект получил название «эффекта мультипликатора». Государство, снижая налоги и ставки процента, тем самым стимулирует рост капиталовложений. Повышение нормы накопления выступает решающим фактором роста занятости. В этом пункте Кейнс, в сущности, продолжает «традицию» А. Смита и К. Маркса, ибо, например, К. Маркс исходил из того, что величина накопления есть независимая переменная, а величина заработной платы и, следовательно, занятости — величина зависимая, а не наоборот. Таким образом, именно государство выступает главным стимулятором роста и занятости.

Кейнс Джон Мейнард (1883–1946) — выдающийся английский экономист, государственный деятель, публицист, основоположник кейнсианства, одного из ве-

дущих течений экономической мысли XX в. Он родился в Кембридже в семье профессора логики и экономической теории Кембриджского университета.

Получил образование в Итоне и Королевском колледже в Кембридже (1902–1906), где слушал лекции А. Маршалла. В 1906–1908 гг. работал в Управлении по делам Индии. В 1908 г. он был приглашен Маршаллом читать лекции по экономическим наукам в Королевском колледже Кембриджа, в котором проработал до 1915 г. За свою первую экономическую работу «Индексный метод» Кейнс получил в 1909 г. премию им. А. Смита. В 1911–1945 гг. Кейнс — редактор «Economic Journal». С 1913 г. — секретарь Королевского экономического общества. В 1913–1914 гг. — член Королевской комиссии по финансам и денежному обращению Индии. В 1913 г. вышла книга Кейнса «Денежное обращение в Индии». В 1915–1919 гг. Кейнс служил в Британском казначействе, разрабатывая проблемы международных финансов. В 1919 г. — главный представитель Британского казначейства на Парижской мирной конференции. В 1919 г. вышла в свет его книга «Экономические последствия Версальского мирного договора» (рус. перевод — 1922), принесшая ему всемирную известность. В этой работе Кейнс выступил с резкой критикой опасной экономической политики стран-победительниц. Впоследствии Кейнс опубликовал ряд статей, посвященных послевоенным экономическим проблемам, в том числе «Трактат о денежной реформе» (1923), в которой критиковал финансовую политику У. Черчилля, «Трактат о деньгах» (1930). В его главном труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) сформулированы основные положения кейнсианства. С начала Второй мировой войны 1939–1945 гг. Кейнс большое внимание уделяет исследованию финансовых проблем, вызванных войной. В 1941 г. Кейнс участвовал в составе британской правительственной делегации на переговорах с правительством США по вопросам ленд-лиза. В 1942 г. был назначен одним из директоров Английского банка, в этом же году получил титул баронета и стал членом палаты лордов. В 1944 г. Кейнс — главный представитель Великобритании на Бреттон-Вудской валютной конференции, разработавшей планы создания Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР), в основу деятельности которых положен так называемый «план Кейнса». Кейнс был назначен членом правлений этих международных финансовых организаций как представитель Великобритании. В 1944 г. правительство Великобритании опубликовало первую государственную экономическую программу, основанную на идеях Кейнса, — «Белую книгу о политике занятости».

Кейнс дважды посещал СССР. Первый раз в 1925 г. — по приглашению Российской академии наук на празднование в честь ее 200-летия (в составе делегации Кембриджского университета). Он прочитал два доклада: «Экономическое положение Англии» (14 сентября в Деловом клубе Высшего совета народного хозяйства (ВСНХ)) и «Экономический перелом в Англии» (15 сентября). Оценка Кейнсом экономического положения СССР в этот период выражена в его брошюре «Беглый взгляд на Россию» (1925). Вторая поездка Кейнса состоялась в 1928 г.

Кейнсианцы внесли крупный вклад в теорию экономического роста. Английский экономист Р. Харрод и американский экономист Е. Домар развили концеп-

цию Кейнса, рассматривающего инвестиции как фактор дохода, выдвинув в конце 40-х гг. XX в. независимо друг от друга положение о том, что инвестиции обладают двойным эффектом: приносят доход и создают производственные мощности. В этой модели были сформулированы совокупные условия, обеспечивающие возможность поддержания устойчивых темпов развития в долгосрочном периоде.

В первой половине 50-х гг. XX в. возникло **неокейнсианство**, которое до конца 70-х гг. XX в. оставалось одной из главных концепций политики развитых западных стран. Видным представителем неокейнсианства были Р. Харрод, Э. Хансен, Е. Домар, Дж. Робинсон, Н. Калдор и др. Неокейнсианство представляет разновидность макроэкономических концепций, отличающихся по целям и методам макроэкономической политики. В теории оно акцентирует внимание на проблемах экономической динамики и экономического роста, ратует за постоянное и прямое государственное регулирование экономики. Его проблематика теории сместилась от теории занятости к теории экономического роста. Методология неокейнсианства отличается макроэкономическим подходом к исследованию проблем воспроизводства, позволяющим выявить общие количественные зависимости процесса воспроизводства. Одновременно оно расширило и углубило теорию воспроизводства Кейнса, в частности его теорию мультипликатора, выдвинув теорию акселератора.

В условиях «монетаристской революции» последних десятилетий в неокейнсианстве усилилось и выделилось как самостоятельное его левое течение, получившее название **посткейнсианства** (Робинсон, Калдор, Страффа и др.), его представители фундаментально критикуют неоклассическую традицию, акцентируя роль в рыночной экономике неопределенности, монополий, несовершенной конкуренции и т. д. Посткейнсианцы выдвигают необходимость проведения «политики доходов» со стороны государства с целью сбалансирования сферы распределения.

Посткейнсианство сложилось в результате слияния двух течений кейнсианской теории: 1) критиков ортодоксального кейнсианства, сторонниками которого были Дж. Р. Хикс, Э. Хансен, П. Самуэльсон и др., и 2) сторонников левого кейнсианства (Дж. В. Робинсон, П. Страффа, Н. Калдор и др.). В качестве основного средства увеличения совокупного спроса они рассматривали повышение зарплаты, проведение сильной социальной политики, ограничение монопольной власти и т. п. Взгляды левых кейнсианцев вобрали в себя некоторые аспекты институционализма, монетаризма и марксизма. В институционализме их привлекает теория рынков и ценообразования, в монетаризме — проблема денег и денежного обращения, в марксизме — проблема воспроизводства.

Неоклассический синтез. Синтез (греч. *synthesis* — соединение, сочетание, составление) — соединение различных элементов, сторон объекта в единое целое (систему), которое осуществляется как в практической деятельности, так и в процессе познания. В этом значении термин «синтез» противопоставляется анализу, с которым он неразрывно связан. Термин «синтез» применяется в различных науках (химии, физике, биологии, психологии, философии, экономике и др.). Здесь он рассматривается в экономическом смысле, в частности в аспекте соединения неоклассической и кейнсианской теорий. В этом плане понятие «синтез» фиксирует,

что теория Кейнса вполне совместима с теорией, которую он именовал «классической» и с которой он боролся.

В иностранной и отечественной экономической литературе даются неоднозначные трактовки «неоклассического синтеза». Так, американский экономист П. Самуэльсон пишет, что «неоклассический синтез — это сочетание здорового ядра современной теории распределения дохода с классическими экономическими принципами». Известный советский экономист И. М. Осадчая неоклассический синтез характеризует как соединение кейнсианской теории «эффективного спроса» и неоклассической теории производства и распределения. Из двух вышеприведенных определений «классического синтеза» предпочтительнее как более четкая дефиниция И. М. Осадчей. Начало неоклассического синтеза относится к первому периоду кейнсианства. Считается, что идея о синтезе кейнсианского и неоклассического направлений была выдвинута британским экономистом Джоном Ричардом Хиксом (1937) и американским экономистом Франко Модильяни (1944), которые рассматривали работу Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) как частный случай неоклассической теории. Кейнс, в свою очередь, неоклассическую теорию также характеризовал как частный случай «общей теории занятости», а свою теорию — как умеренно консервативную.¹

Тенденция к синтезу макроэкономического анализа четко обнаружилась в 50–60-е гг. XX в. Видным пропагандистом неоклассического синтеза был американский экономист Пол Антони Самуэльсон (р. 1915), который многократно перерабатывал свой учебник «Экономикс: введение и анализ» (особенно 3-е издание — 1955 г.), с тем чтобы достичь, по его выражению, «великого неоклассического синтеза».

Какую цель преследует неоклассический синтез?

- ◆ Прежде всего ставилась идеологическая цель — преодолеть разделение буржуазной экономической теории и создать единое экономическое направление, противоречащее марксизму.
- ◆ Требовалось создать теоретическую базу государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики, обеспечивающую практическую значимость этих направлений.
- ◆ Необходимо было элиминировать кризисные процессы в капиталистической экономике (безработицу, инфляцию и т. п.).

Что сближает кейнсианцев и неоклассиков?

- ◆ Единство предмета анализа, его сущность, заключающиеся в количественных функциональных зависимостях воспроизводства капитала, т. е. единство предмета исследования.
- ◆ Схожесть теоретических и методологических позиций. Кейнсианцы, например, признают и даже используют психологический метод, предельный анализ неоклассиков.
- ◆ Оба направления выражают интересы буржуазии, хотя и различных ее фракций.
- ◆ Двигателем синтеза выступает рост обобществления производства и обострение противоречий капиталистического воспроизводства.

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Эконов, 1991. Т. 2. С. 452.

Что разъединяет кейнсианцев и неоклассиков?

- ◆ Кейнсианцы отрицают ключевую концепцию неоклассиков о способности рыночного механизма обеспечить нормальное функционирование экономики капиталистического общества.
- ◆ Кейнсианцы основной упор делают на анализе проблем «эффективного спроса»; неоклассики — на факторах, определяющих оптимальный объем производства. Иными словами, у них различная «специализация», в частности в теории экономического роста.
- ◆ Кейнсианская концепция общего экономического равновесия является макроэкономической, а неоклассическая — микроэкономической.
- ◆ Кейнсианцы исходят из отрицания свободной конкуренции; неоклассики, наоборот, признают свободную конкуренцию.
- ◆ В неоклассической модели общего экономического равновесия центральное место занимают цены и рынок, в кейнсианской модели — цены не являются идеальным механизмом, обеспечивающим равновесие спроса и предложения.
- ◆ Кейнсианцы характеризуют неоклассическое направление как частный случай «общей теории занятости», неоклассики, в свою очередь, рассматривают кейнсианскую теорию, а именно основной труд Кейнса, в качестве частного случая неоклассической экономической теории.
- ◆ Кейнсианцы выражают интересы умеренно-консервативной, неоклассики — реакционно-консервативной фракции буржуазии.

Осуществим ли синтез?

Поскольку цель неоклассического синтеза не реализована, ибо кризисные явления и процессы не исчезли, а даже нарастают, то напрашивается вывод о том, что синтез не состоялся, потерпел фиаско. Да иного и не дано, поскольку между кейнсианской и неоклассической экономическими теориями и методологиями, несмотря на ряд схожих позиций, существует своего рода водораздел, который вряд ли может быть окончательно преодолен. В связи с этим вполне объяснимо поведение П. Самуэльсона, активного сторонника неоклассического синтеза. Если в 3-м издании своего учебника «Экономикс: введение в анализ» (1955) он утверждал, что этот синтез устранил брешь между макроэкономикой и микроэкономикой и сведет их к взаимодополняемому единству, то после 6-го издания (1964), как замечает американский экономист Дж. Фейвел, он все реже упоминал об этом термине, а в последующих изданиях неоклассический синтез постепенно исчез.

Таким образом, неоклассический синтез заранее был обречен, потому что создавался на несостоятельной основе и опирался на ненаучные теоретические построения, отрицающие антагонизм буржуазного общества. Борьба между кейнсианцами и неоклассиками по вопросу признания или непризнания государственного вмешательства в капиталистическую экономику является лишь формой, а в сущности же речь идет о борьбе различных фракций буржуазии за свои интересы, которые совместить невозможно.

Институционально-социологическое направление (институционализм) — одно из основных направлений современной экономической мысли, рассматривающее

экономику как неравновесную систему, все главные структуры которой испытывают систематические социальные трансформации. Это направление возникло на рубеже XIX и XX вв. в ведущей капиталистической стране, США, в период вступления американского капитализма в стадию империализма. Большое распространение институционализм получил в 20-е гг. XX в. Представителями раннего институционализма кроме его основоположника Торстена Веблена (1857–1929) были американские экономисты У. Митчелл, Дж. Коммонс, А. Берли, Э. Богарт, У. Гамильтон, Г. Мина, Р. Тагнелл.

Представителями современного институционализма, или неоинституционализма, являются видные американские ученые Д. Белл, Дж. Гэлбрейт, У. Ростоу, О. Тоффлер, Р. Хейлбронер, шведский экономист Г. Мюрдаль, французский экономист Ф. Перру и др.

Термин «институционализм» связан с двумя понятиями: «институция» — установление, обычай, порядок, принятый в обществе, и «институт» — закрепление обычаев и порядков в виде закона или учреждения.

Институционализм не имеет единой экономической теории и распадается на четыре течения: а) психобиологическое (Веблен и др.), которое использует биологические закономерности для объяснения социально-экономических процессов капитализма; б) социальное (Коммонс и др.), трактующее правовые отношения как решающие социально-экономические отношения капиталистического общества; в) эмпирическое (Митчелл и др.), исследующее вопросы экономических циклов и кризисов; г) социологическое — видным представителем которого является Дж. Гэлбрейт.

Институционалисты расширяют предмет политической экономии, придавая экономической науке междисциплинарный характер. По мнению институционалистов, неправомерно политическую экономию сводить только к производственным отношениям. Фактически они отрицают классовый характер отношений собственности, заявляя, что эти отношения в современном обществе не могут играть большой роли, поскольку людям якобы безразлично то, в чьих руках сосредоточены средства производства. Так, Уэсли Митчелл (1874–1958) считает, что предмет политической экономии является хозяйственное поведение людей, подчиняющихся определенным психическим мотивациям.

Институционалисты утверждают, что неоклассики упрощают действительную экономическую теорию и практику, ограничиваются лишь теоремой «экономического человека» и не придают значения правовым, социальным, политическим, психологическим факторам, воздействующим на экономическую жизнь общества. Определяющий признак институционализма — критическое отношение к неоклассической теории рыночного равновесия. Т. Веблен в начале XX в. считал необходимым дополнить абстрактные формализованные конструкции маржиналистов конкретно-историческим анализом всех экономических явлений в их национальной специфике. По мнению институционалистов, государственное управление имеет не меньшее значение, чем рыночные цены. Они полагают, что рынок выступает орудием обогащения монополий, обладающих современной техникой и технологией. Исходя из их приоритетов развитие общества

проходит индустриальную, постиндустриальную, информационную, технотронную стадии.

Главным идеологом американского институционализма Торстейном Вебленом опубликован ряд фундаментальных экономических и социологических работ. Наибольшей популярностью пользуется его книга «Теория праздного класса» (рус. перевод — 1984), которую прогрессивный американский профессор-социолог Л. Уорд назвал одной из самых блистательных книг, изданных в стране (в США, в конце XIX в.). В первое десятилетие после опубликования она переиздавалась четыре раза. Известный американский экономист Стюарт Чейз писал, что «Теория праздного класса» вошла в классику социально-экономической литературы и, вероятно, останется самой популярной из книг Веблена. Он осуждает крупный капитал, его господство в экономике и политике, а открытый им так называемый «закон демонстративного расточительства» назвал «фундаментальным», великим законом денежной цивилизации. Однако в историко-экономической концепции Веблена гипертрофируется сфера обращения в экономике капитализма, роль психологических факторов, ибо для него центральными являются конфликты между противоположными побуждениями и привычками, а реальный источник развития общества — противоречия в системе производственных отношений — он не исследует. Большое внимание Веблен в своих работах уделяет частной собственности, указывая на появление праздного класса с ее возникновением.

Веблен Торстейн (1857–1929) — американский экономист и социолог, основоположник институционализма, профессор экономики в Чикагском, Станфордском и Миссурийском университетах. Под влиянием Маркса основой социальной жизни считал материальное производство. Но общественное производство он сводил только к технологии. Историю общества Веблен трактовал как результат борьбы двух основных классов: бизнесменов, имеющих дело со сферой обращения, и промышленников, организующих материальное производство. Первую группу он считал реакционной, поскольку бизнес порождает частную собственность, национализм, религиозное невежество.

Из многих фундаментальных экономических и социологических трудов Веблена наибольший интерес представляет «Теория праздного класса» (1904), принесяшая ему большую популярность и вошедшая в классику социально-экономической литературы. Сильной стороной теории Веблена было последовательное проведение идеи развития. В своей историко-экономической концепции он преувеличивает роль психологических факторов. Возникновение праздного класса Веблен связывает с зарождением частной собственности. Важным недостатком его концепции является гипертрофированная роль потребления. По его мнению, не производство, а потребление является решающим фактором развития общества.

Различают две основные ветви институционализма: 1) традиционный, или старый, институционализм и 2) новый институционализм, или неоинституционализм. Под традиционным институционализмом в узком смысле слова понимают работы американских институционалистов первой половины XX в.: основоположника американской ветви институционализма Торстена Вебле-

на (1857–1929), его ученика Уэсли Митчелла (1874–1948), Джона Гэлбрейта (1909–2006). В широком смысле к институционализму относят немецкий неолиберализм (М. Вебер, В. Зомбарт, В. Ойкен). Технократическая теория Веблена была развита Дж. Гэлбрейтом, Д. Беллом и О. Тоффером в концепции постиндустриального общества, а также в экономико-правовой теории Дж. Коммонса. Предшественниками институционализма были «новая историческая школа» Германии и «правовая» школа политической экономии XIX в. Первым экономистом США, порвавшим с маржинализмом и предложившим «предынституционалистские» идеи, был Р. Эли. На взгляды институционалистов также оказала влияние историческая теория К. Маркса.

В начале XX в. институционалисты пришли к выводу о том, что свободная конкуренция устарела. Они обратили внимание на отделение собственности от контроля над производством, это привело к перемене в системе управления, вызвавшей усиление власти «праздного класса» и «управленца», что инициировало появление множества работ М. Вебера, В. Зомбарта, Шумпетера (последний не относился к этому направлению), посвященных историческому месту и роли предпринимателя.

К неоинституционализму относят теорию прав собственности (Р. Коуз, А. Алгиан, Г. Демсец, Р. Познер), теорию общественного выбора (К. Эрроу, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон), новую экономическую историю (Д. Норт), теорию агентов (Т. Стиглиц), трансакционную теорию организаций (О. Уильямсон). Считается, что неоинституционализм и новая классическая экономическая теория являются главными течениями мировой экономической мысли современности.

Выделяют следующие основные различия между старым и новым институционализмом.

1. «Старые» институционалисты исследовали экономические проблемы методами, которые используют другие общественные науки, а «новые» — изучают правовые, политологические и другие проблемы методами неоклассического экономического направления с использованием аппарата современной микроэкономики и теории игр.
2. «Старый» институционализм базируется в основном на индуктивном методе, обобщающем частные случаи, а «новый» институционализм — на дедуктивном методе.
3. «Старый» институционализм делает упор на действии коллективов по отстаиванию интересов индивида, а «новый» институционализм — на изучении поведения индивида, решающего, членом какого коллектива ему быть.

Многие теоретические положения и практические рекомендации институционалистов были положены в основу экономической политики ряда развитых капиталистических стран. Например, социальные программы стали в 50–70-х гг. XX в. общей практикой государственного регулирования. Широко использовалось индикативное планирование и программирование (например, во Франции, Японии и в других странах). Многие идеи институционализма были реализованы в Швеции, нашли отражение в разработке проектов конверсии военного производства.

Институционалисты являются разработчиками программ и проектов пересмотра международного порядка. В 1976 г. под руководством нидерландского экономиста Яна Тинбергена (1903–1994) был разработан коллективный доклад Римскому клубу, который предусматривал создание систем в мире и в отдельных странах по справедливому распределению средств.

Институционализм подвергает анализу не только экономические категории и процессы в чистом виде, но и институты, внешнеэкономические факторы. Сторонники институционализма утверждают, что неоклассики оторваны от реальной жизни людей, поскольку, например, цены не определяются свободной конкуренцией, которой нет. Цены устанавливаются теми, кто обладает экономической властью, т. е. государством и олигополиями. Институционалисты не пользуются графиками и формулами, а основываются на аргументах, опыте, логике, статистике. Они анализируют не сугубо экономические проблемы, а экономические вопросы в тесной взаимосвязи с социальными, политическими, этическими, правовыми проблемами. Институционалисты выступают против преувеличения роли «экономического человека», полагая, что поведение человека зависит от положения, возраста, дохода индивида. Заслуживает внимания утверждение институционалистов о том, что фактором экономического роста является творчество человека (наука, изобретения, нововведения, профессиональное мастерство), а не капитал. Поэтому они в основу своего анализа включают не только чисто экономические силы, но и социальные силы, которые выступают двигателем экономического прогресса. По мнению институционалистов, политическая экономия представляет науку не о функционировании, а о развитии общества. Они считают, что в предмет политэкономии входит теория общественного управления.

Крупным представителем институционализма считается английский экономист и реформатор Джон Аткинсон Гобсон (1858–1940), который был сторонником частичной национализации сферы услуг и тех отраслей, где существовали сильные монополии. В своем главном труде «Империализм» (1902, рус. перевод — 1918) он критикует монополистический капитализм и предлагает вернуться к свободной конкуренции. По Гобсону, действенная любовь к деньгам есть корень всех экономических зол.

Практическое значение институционализма состоит в следующем:

- ◆ он выступает против идеализации рыночного механизма;
- ◆ он отрицает универсальную способность рынка преодолевать противоречия, регулировать экономику;
- ◆ он выступает против абстрактных схем «экономикса», требует корректив и поправок;
- ◆ ему присущ более прагматичный и реалистичный характер;
- ◆ он исходит из осторожного подхода к решению социальных проблем.

1.4. Российская экономическая мысль

Российская экономическая мысль является важнейшей составной частью мировой экономической науки. Формирование российского рынка, создание мануфак-

тур инициировали возникновение и развитие экономической мысли в России, начало которой положили Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин и Иван Тихонович Посошков.

Ордин-Нащокин Афанасий Лаврентьевич (1605–1680) — русский экономист, государственный и военный деятель, дипломат. Родился в семье псковского дворянина, получил хорошее образование (владел латинским, немецким, польским, французским, молдавским и другими языками, изучал математику, риторiku). С начала 40-х гг. XVII в. находился на дипломатической службе. В 1658 г. за успешное заключение Валиесарского перемирия со шведами был пожалован в думные дворяне, а за подписание Андрусовского перемирия 1667 г. (с Речью Посполитой) был пожалован в бояре и назначен главой Посольского приказа, значительно активизировал внешнюю политику России. Экономические взгляды А. Л. Ордина-Нащокина — первое проявление русского меркантилизма. Он не оставил специальных экономических работ, но его высказывания по различным экономическим и политическим вопросам и донесения царю свидетельствуют о том, что он был незаурядным экономистом. Ордин-Нащокин уделял много внимания вопросам торговли, был сторонником свободного предпринимательства, интересовался вопросами денежного баланса в стране, выступал за беспощадную торговлю внутри страны и за расширение внешней торговли, он организовал металлообрабатывающую, кожевенную, бумажную и стекольную мануфактуру.

Посошков Иван Тихонович (1652–1726) — русский экономист и публицист, родился в семье ремесленника-ювелира. Занимался различными ремеслами, затем стал купцом, предпринимателем, владел землей. Был самоучкой, обладая выдающимися способностями, выдвинулся в ряд виднейших экономистов мира того времени. Основным труд Посошкова — «Книга о скудости и богатстве» (1724, издан в 1842), где он суммирует сказанное им в других сочинениях. Главное внимание Посошков уделяет производству. У него нет постановки проблемы стоимости, но есть понимание зависимости цены от производительности труда. В отличие от меркантилистов Посошков признавал получение прибыли внутри страны и ставил ее величину в зависимость от производительности труда и уровня заработной платы. Он правильно усматривал связь между уровнем процента и величиной прибыли, но ошибочно считал, что процент должен устанавливаться законодательным путем в зависимости от прибыльности промысла.

Главную причину «скудости» Посошков видел в отсталости сельского хозяйства, которую объяснял прежде всего жестокой эксплуатацией крестьянства. Являясь сторонником преобразований Петра I, он выступал за развитие промышленности и торговли, усиление исследования месторождений полезных ископаемых и расширение строительства мануфактур. Посошков предлагал взимать налоги со всех сословий, кроме духовенства, с учетом имущественного положения налогоплательщика. Он выступал за конкуренцию, но ошибочно полагал, что преуспевание России может быть достигнуто при сохранении крепостничества и регламентации хозяйственной жизни.

«Книга о скудости и богатстве» предназначалась Петру I.

26 августа 1725 г. Посошков был арестован и заключен в Петропавловскую крепость, где 1 февраля 1726 г. скончался.

В XVIII в. известный вклад в развитие российской экономической мысли внес **Ломоносов Михаил Васильевич** (1711–1765), который отмечал богатые природные ресурсы России и искал возможность научного решения вопроса их использования. Он предлагал широко развернуть разведку руд в Сибири и на Урале, строительство предприятий, торговлю с Западом, придавал большое значение развитию сельского хозяйства. Ломоносов в своем трактате «Мнение об учреждении Государственной коллегии земского домостройства» (1763) внес ценные практические рекомендации, касающиеся свода статистических данных по экономике сельского хозяйства, торговли, ремесленного производства, дорожного строительства, ценообразования, численности населения и др. Население он рассматривал как ключевую категорию национального богатства и обращал внимание на необходимость увеличения его численности, а государство — как руководящую силу экономического развития.

Национальная российская школа экономической науки в XIX в.

У истоков российской национальной школы стояли Н. С. Мордвинов и А. К. Шторх. Они отрицали хозяйственную систему в понимании А. Смита. Согласно взглядам Смита, всякая экономическая система представляет собой совокупность индивидов-эгоистов, связанных лишь процессом обмена. Мордвинов и Шторх под хозяйством понимали сложный общенациональный организм, в котором действуют экономические, внешнеэкономические, технические, демографические факторы.

Мордвинов Николай Семенович (1754–1845) — русский экономист эпохи разложения феодализма, президент Вольного экономического общества (1823–1840). Н. С. Мордвинов за 125 лет до К. Кларка выдвинул положение о том, что в силу природных факторов производительность в сельском хозяйстве повышается медленнее по сравнению с промышленностью, подрывающее постулат А. Смита, согласно которому свободная конкуренция вызывает равновыгодную специализацию всех производителей. По Мордвинову, «хозяйственная система» может быть содержательной, когда она включается в систему производительных сил. За четверть века до Ф. Листа он обосновал положение о национальных интересах страны. С позиций роста богатства и на его основе сформулировал принципы политики «воспитательного протекционизма». Поскольку работы Мордвинова издавались на немецком и французском языках и были известны в Европе, то российская школа является родоначальницей несмитаанских течений западной мысли. Выступая за создание развитой промышленности в России, в то же время он, как крупный помещик, не ставил вопроса о ликвидации крепостного строя.

Шторх Андрей (Генрих) Карлович (1766–1835) — русский экономист, историк и библиограф, академик (1804), вице-президент Петербургской АН (1830). Шторх — автор шеститомного труда «Курс политэкономии» (на фр. яз.), получившего в начале XIX в. широкое признание. В нем он развил свое учение о политэкономии как о единой науке о производстве, накоплении, распределении, обмене ценностей, включающих материальные и нематериальные блага. Шторх заимствовал у А. Смита теорию заработной платы, прибыли, но отвергал теорию трудовой

стоимости. Он опроверг представление о субъекте хозяйства как одномерном экономическом индивиде и о хозяйстве в целом как о сфере только материального производства и обмена. Обосновывая преимущества свободного труда перед крепостным, Шторх вместе с тем доказывал, что сельское хозяйство России может успешно развиваться и при крепостном праве. По мнению Шторха, материальные блага образуют национальное богатство, а нематериальные блага — национальную цивилизацию. При этом он утверждал, что А. Смит и его последователи не понимали, что один процесс выступает необходимой предпосылкой другого. Шторх, как и Мордвинов, обосновал три исходные посылки теоретического анализа: о хозяйстве как национальной системе; о включении в эту систему производительных сил; об интегрированности материального и нематериального производства в хозяйственную систему. Шторх — член 21 академии и научного общества.

История российской политической экономии относится к началу XIX в. В 1805–1806 гг. был издан первый в России учебник по политэкономии на русском языке под названием «Начальные основания государственного хозяйства, или Науки о природном богатстве» (в 1805 г. — ч. 1, в 1806 г. — ч. 2). В 1821 г. вышло 2-е издание, в котором была сделана попытка увязать экономическую теорию с конкретными проблемами экономики в России. Автор учебника — немецкий экономист Х. А. Шлецер.

Шлецер Христиан Август (1774–1831) — немецкий экономист. В 1796 г., получив степень доктора права, приехал в Москву, стал профессором политической экономии в Московском университете (1801–1826). В 1826 г. уехал в Германию. Поскольку первые курсы лекций по политэкономии читали западноевропейские ученые, они же писали и первые российские учебники по политэкономии, то российские политэкономические исследования носят вторичный характер, поэтому политэкономия в России в первой половине XIX в. была в значительной степени иностранной наукой. И это не случайно, ибо в России лишь зарождалось капиталистическое производство. Политэкономия Шлецер сводил в основном к правилам экономической политики, к прикладной науке. Он разделял взгляды Т. Р. Мальтуса по вопросам народонаселения. Считая одним из главных факторов, тормозящих прогресс земледелия, феодальное право, в то же время не относил к ним крепостное право, более того, о его наличии в России умалчивал. Шлецер утверждал, что Россия должна остаться аграрной страной, что ей выгоднее заниматься земледелием, а не промышленным производством.

Степанов Тихон Федорович (1795–1847) — русский экономист, сторонник трудовой теории стоимости А. Смита и противник теории народонаселения Мальтуса. Он выступал против основополагающих идей А. Смита, утверждая, что политическая экономия не терпит эгоизма, однако дает полный простор деятельности человека. Степанов отстаивал идею «совершенной соразмерности», свойственной природе, в которой устанавливает взаимозависимость населения и богатства. Выступая за свободу торговли, он был противником протекционизма. Степанов занимался разработкой проблем демографии и статистики.

Николай Гаврилович Чернышевский (1828–1889) — русский экономист, философ, писатель, мыслитель. Родился в семье священника. Учился в Саратовской духовной семинарии (1842–1845), окончил историко-филологическое отделение

Петербургского университета (1850). Чернышевский — убежденный революционер, социалист и материалист. В 1851–1853 гг. преподавал русский язык и литературу в Саратовской гимназии, в 1853 г. переехал в Петербург и начал сотрудничать в «Отечественных записках», затем в «Современнике»; в 1857 г., передав отдел критики Н. А. Добролюбову, посвящает себя вопросам политической экономии, внутренней и внешней политики. В исследованиях «Экономическая деятельность и законодательство» (1859), «Капитал и труд» (1860), «Примечания к “Основам политической экономии” Д. С. Милля» (1860), «Очерки политической экономии (по Миллю)» (1861) и др. Чернышевский вскрыл классовый характер буржуазной политической экономии и противопоставил ей собственную экономическую «теорию трудящихся». Экономическая теория Чернышевского явилась вершиной домарксистской экономической мысли. Он отвергал неизбежность эксплуатации и утверждал, что рабство, феодализм, капитализм — преходящи. Переход к социализму Чернышевский считал исторической необходимостью. Он констатировал факт несовпадения цен производства со стоимостью товаров. Гениальность Чернышевского обнаруживается при анализе этого факта в утверждении, что в масштабе всего общества этого несовпадения нет. Чернышевский доказал, что и худший участок приносит ренту (Рикардо отрицал это), что помимо дифференциальной ренты существует абсолютная рента. Труды Чернышевского охватывают обширный круг экономических проблем (вопросы статистики, истории народного хозяйства, научной организации производства и труда и др.).

Михаил Александрович Бакунин (1814–1876) — русский революционер, один из основателей и теоретиков анархизма и народничества. Родился в помещичьей семье. Учился в Артиллерийском училище в Петербурге, недолго служил офицером, в 1835 г. вышел в отставку. В 1840 г. уехал за границу, где сблизился с П. Прудоном, познакомился с К. Марксом и Ф. Энгельсом. В 1844 г. за отказ возвратиться в Россию заочно приговорен Сенатом к лишению прав и ссылке в Сибирь на каторгу. В мае 1849 г. был руководителем восстания в Дрездене, за что в 1850 г. приговорен саксонским судом к смертной казни, замененной пожизненным заключением. В 1851 г. выдан австрийскими властями Николаю I, заключен в Алексеевский рavelин Петропавловской крепости; в 1857 г. был отправлен на поселение в Сибирь, но в 1861 г. бежал через Японию и США в Лондон. В государстве усматривал основной источник угнетения масс, всех социальных зол. В социальной революции возлагал главные надежды на крестьянство, называя русского крестьянина прирожденным социалистом. Бакунин выступал против крепостничества и самодержавия, критиковал капитализм, классовую дифференциацию. В работе «Государственность и анархия» (1873) содержатся основные идеи бакунизма.

Чупров Александр Иванович (1824–1908) — русский экономист, статистик, публицист, член-корреспондент Петербургской АН (1887), в 1878–1899 профессор кафедры политэкономии и статистики Московского университета, автор многочисленных работ по политэкономии, аграрному вопросу и железнодорожному хозяйству. Его высказывания, содержащиеся в книге «Железнодорожное хозяйство» (т. 1, 2), использовал К. Маркс в «Капитале» (т. 2, гл. 1).

Теоретические взгляды А. И. Чупрова формировались в период длительной «волны» национального подъема. Научные труды А. И. Чупрова имели центральное значение в создании российской национальной школы. Большое внимание он уделил предмету и методу науки. По его мнению, метод науки определяется тремя факторами: предметом исследования, его задачами, инструментарием. А. И. Чупров выделял три «господствующих типа экономических теорий»: манчестерство, социализм, историческую школу. Он указывал на односторонность абстракций и антиисторизм методологии Смита. По Чупрову, теоретическая политэкономия — наука дедуктивная и поэтому не может обойтись без аксиом. Он утверждал, что хозяйственная деятельность народов есть взаимодействие единичных и общественных хозяйств. А. И. Чупров выдвинул «антистольпискую» концепцию разрешения аграрного кризиса в России, согласно которой нужен не раскол крестьян на зажиточных «хуторян» и полуничих «общинников», а рост культуры трудового крестьянского хозяйства при активной поддержке государства и широком развитии кооперации.

Туган-Барановский Михаил Иванович (1865–1919) — русский экономист, историк, публицист, общественный деятель. Теоретические взгляды Туган-Барановского формировались в период национального кризиса, поражения в Русско-японской войне и революции 1905 г. Эти обстоятельства сказались на его представлении о предмете и методе политической экономии. Туган-Барановский политэкономия рассматривал в широком и узком смысле слова. В первом он понимал ее как общеисторическое явление, во втором — как теорию менового хозяйства. Практическую политэкономия он подразделял на абстрактную, устанавливающую общие причинно-функциональные зависимости народного хозяйства, и конкретную, целями которой являются описание, классификация и объяснение конкретных типов народно-хозяйственных явлений. Первая пользуется дедуктивным, вторая — индуктивным методом. Объектом государственного регулирования выступают распределительные отношения, которые, по его мнению, по своей природе являются социальными, а не рыночно-хозяйственными. Здесь он развивает многофакторный эволюционный подход к предмету и методу экономической теории. Однако позднее Туган-Барановский замечает, что никаких «законов развития» общества нет. Примыкая к марксизму, он в то же время признавал теорию предельной полезности и был первым российским экономистом, выступившим за соединение трудовой теории стоимости и теории предельной полезности. Туган-Барановский разработал много оригинальных теорий по политэкономии: теорию рынков и кризисов, анализ развития капитализма и формирования социализма, обосновал социальные основы кооперации. Им опубликовано большое количество научных трудов, в том числе «Очерки по новейшей истории политической экономии и социализма», 5-е издание (1914); «Основы политической экономии», 4-е издание (1917).

Чаянов Александр Васильевич (1888–1937), русский экономист-аграрник, представитель нового организационно-производственного направления русской экономической мысли, теоретик семейно-крестьянского хозяйства. Исходный пункт чаяновской системы — семейное крестьянское хозяйство — исследуется в книгах «Очерки трудового хозяйства», «К вопросу теории некапиталисти-

ческих систем хозяйства». В них представлен опыт построения концепции трудового хозяйства, не имеющий аналогов в мировой экономической литературе. Он отрицал концепцию народников об общественном производстве и его формы — общину, артель и т. д. — и утверждал, что наиболее эффективные формы ведения сельского хозяйства — небольшие семейно-трудовые хозяйства, которые обобществляли сферу обращения, а не сферу производства, как в общине. Чайновская идея организационного плана и концепция трудопотребительского баланса были ядром теории некапиталистического предприятия, планирующего свою работу для удовлетворения потребностей своих членов.

Кондратьев Николай Дмитриевич (1892–1938) — русский экономист и социолог, автор теории длинных волн в экономической динамике. Первые крупные исследования относятся к экономической динамике, конъюнктуре, планированию. В 1926 г. он завершил создание теории больших циклов в экономике, которая тогда еще не была воспринята соотечественниками и коллегами. Однако эта теория была развита в трудах американского экономиста Йозефа Шумпетера и признана многими зарубежными учеными. Идеи Кондратьева в России стали разрабатываться с середины 80-х гг. XX в., а с 1993 г. ежегодно происходят Кондратьевские чтения. В честь 100-летия со дня рождения Кондратьева утверждена медаль его имени, которой награждаются российские и зарубежные ученые за вклад в развитие общественных наук.

Немчинов Василий Сергеевич (1894–1964) — советский экономист и статистик, академик АН СССР (1946). В 1949–1963 гг. — председатель Совета по изучению производительных сил. В 1958 г. организовал первую в СССР лабораторию экономико-математических исследований, на базе которой в 1963 г. был создан Центральный экономико-математический институт (ЦЭМИ) АН СССР.

Основные труды Немчинова посвящены теории и практике советской статистики, проблемам развития производительных сил и структуры общественного производства, методологии изучения производительности труда, разработке модели планового хозяйства, планового ценообразования, экономическим оценкам. Его участие в научной разработке методов линейного программирования и экономических моделей отмечено Государственной (1946) и Ленинской (1965, посмертно) премиями.

Канторович Леонид Витальевич (1912–1986) — советский экономист-математик, один из основателей экономико-математического направления в СССР, лауреат Нобелевской премии по экономике (1975) «за вклад в теорию оптимального распределения ресурсов».

Вершиной научного творчества Канторовича является создание новой ветви математики — линейного программирования, имеющего непосредственное отношение к экономике. Его работы в области применения математических методов к решению экономических задач были отмечены Государственной и Ленинской премиями. Канторович участвовал в создании Сибирского отделения АН СССР, с 1954 г. — академик АН СССР. Он первым дал экономическую интерпретацию мультипликаторов, представив их в качестве предельных стоимостей ограничивающих факторов, аналогичных предельной цене каждого фактора в режиме свободной конкуренции. Такое понимание экономического и математического

смысла мультипликаторов стало основой для последующих работ в этой области. Работы Л. В. Канторовича в области математической экономики широко известны во всем мире, используются в макроэкономических исследованиях.

В XX в. в России созданы научно-исследовательские институты: Сельскохозяйственной экономики (1919) во главе с А. В. Чаяновым и Конъюнктурный (1922) во главе с Н. Д. Кондратьевым. В. А. Базаров развил методологию построения перспективных планов, Г. А. Фельдман — экономико-математическую модель темпов роста, в 1926 г. — модель «шахматного» народно-хозяйственного баланса во главе с П. И. Поповым, в 1915 г. Е. Е. Слуцким выведена математическая формула зависимости изменений в личном потреблении от эффектов дохода.

В 1970–1990 гг. наиболее ярким научным направлением стало макропрогнозирование (А. И. Анчишкин, Ю. В. Еременко), его развитие привело к образованию Института экономики и прогнозирования научно-технического прогресса (1986), ныне это Институт народно-хозяйственного прогнозирования.

Заметный вклад в развитие российской экономической мысли внесли Е. С. Варга, А. А. Арзуманян, А. М. Румянцев, П. М. Павлов, С. И. Тюльпанов, Н. А. Царолов, Л. И. Абалкин, А. Г. Аганбегян, О. Т. Богомолов, Д. С. Львов, Н. Я. Петраков и др.

1.5. Экономическая теория: предмет и метод

Современная учебная программа по «Экономической теории», исходя из требований государственного стандарта высшего профессионального образования Российской Федерации, включает в себя политическую экономию, историю экономических учений, микроэкономику, мезоэкономику, макроэкономику, переходную экономику и мировую экономику.

Однако основной упор в программе сделан на политическую экономию и экономикс. Поэтому сосредоточим основное внимание на констатации общих черт и различий этих наук.

Исторически политическая экономия возникла раньше, чем экономикс. Термин «политическая экономия» восходит к книге французского экономиста, меркантилиста Антуана де Монкретьена (около 1572–1621) «Трактат политической экономии, посвященный королю и королеве» (1615).

Появление термина «экономикс» связано с именем английского экономиста Альфреда Маршалла (1842–1924) — он употребил его в своей книге «Принципы политической экономии» (1890). Отметим, что замену термина «политическая экономия» на термин «экономикс» (экономика) впервые предложил английский экономист-математик Уильям Джевонс (1835–1882) в одной из своих работ, которая была опубликована по истечении многих лет после ее написания — в 1905 г.

Политическая экономия — наука, изучающая общественно-производственные (экономические) отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ; экономические законы, регулирующие хозяйственную жизнь общества; процесс становления, развития, обогащения и отмирания социально-экономических систем.

Экономикс (экономика) — общественная наука об использовании редких экономических ресурсов с целью удовлетворения неограниченных материальных потребностей общества. Общепринятым является определение предмета «экономикс», данное в 30-х гг. XX в. английским экономистом Лайонелом Робинсом, согласно которому центральной проблемой экономикс является распределение редких ресурсов между альтернативными целями.

Первоначально экономикс (экономика) имела одну составляющую — микроэкономике. С 30-х гг. XX в., с зарождением кейнсианства, появилась другая составляющая — макроэкономика. Таким образом, в настоящее время экономикс подразделяется на микроэкономике и макроэкономике.

Микроэкономика — это наука о принятии решений рациональными агентами, изучает поведение отдельных экономических агентов. Понятие «микроэкономика» трактуется неоднозначно. Одни экономисты считают, что микроэкономика имеет дело с отдельными фирмами, принятием решений, мотивами поведения предпринимателей. Другие авторы утверждают, что микроэкономика изучает не только проблемы отдельной фирмы, домохозяйства, но и отрасли, а также вопросы использования ресурсов, ценообразования на товары и услуги.

Макроэкономика — учение об общем уровне национального объема производства, безработицы и инфляции; имеет дело со свойствами экономической системы как единого целого, изучает факторы и результаты развития экономики страны в целом.

Как самостоятельное научное направление макроэкономика стала формироваться с начала 30-х гг. XX в., в то время как формирование микроэкономики относится к последней трети XIX столетия (Л. Вальрас, К. Менгер, А. Маршалл). Основы макроэкономики были заложены Джоном Мейнардом Кейнсом.

Политической экономии и экономикс свойственны как **общие**, так и **специфические** черты. Общее состоит в том, что изучают они один и тот же **объект** — закономерности становления, развития, обогащения и отмирания экономических систем. Специфические черты относятся прежде всего к **предмету** этих наук, которые принципиально отличаются друг от друга. Назовем некоторые из них:

- ♦ политическая экономия изучает **глубинные** основы экономической жизни общества, под которыми понимаются социально-экономические, **производственные** отношения, а также методы и формы организации общественного производства. Причем анализ проводится через призму **социальной** структуры общества. Экономикс изучает поведение людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов. Это наука о выборе способов использования **ограниченных** ресурсов. Таким образом, политическая экономия изучает глубинные экономические отношения; экономикс — поверхностные, внешние экономические отношения;
- ♦ политическая экономия изучает **сущностные** экономические законы (закон экономии времени, закон стоимости, закон перемены труда и др.); экономикс — законы экономических форм (закон спроса, закон предложения, закон Сэя и др.). Например, закон спроса, закон предложения выступают формами проявления закона стоимости;

- ◆ в политической экономии **основными категориями** являются собственность на факторы производства и созданный продукт. В экономиксе **основными категориями** являются спрос, предложение, цена, конкуренция;
- ◆ политическая экономия исходит из **примата производства**, для нее главной фигурой выступает **производитель** товаров и услуг; экономикс — из **примата спроса**, для нее основным является **потребитель**;
- ◆ политическая экономия в своих теоретических построениях исходит из **трудо-вой теории** стоимости, определяющей величину стоимости товара трудом, затраченным на его производство; экономикс основывается на концепции **«трех факторов производства»** (земля, труд, капитал), согласно которой все три фактора создают стоимость благ и справедливое распределение доходов происходит посредством ренты, заработной платы, прибыли и процента;
- ◆ экономикс исходит из того, что за основу анализа берется обособленная фирма, домохозяйство, покупатель, продавец и изучается их поведение в той или иной экономической ситуации. Результаты исследования распространяются на всю экономику страны. Из этого вытекает последовательность изучения экономической жизни, структура экономикс: вначале изучается **микроэкономика**, а затем — **макроэкономика**. Политическая экономия отталкивается от другой методологической посылки: исследование качественных параметров **системы в целом**, т. е. исходным выступает экономика **страны в целом**;
- ◆ политическая экономия устремлена в основном в теоретические аспекты экономических явлений и процессов, а экономикс является более практичной;
- ◆ политическая экономия исходит из того, что производительным трудом является только труд в материальном производстве, экономикс считает, что всякий труд является производительным;
- ◆ политическая экономия исходит из того, что потребительная стоимость товара носит объективный характер, экономикс утверждает, что она носит субъективный характер, а «ценность блага измеряется величиной его предельной пользы». Полезность последней (покупаемой) единицы блага называется предельной полезностью;
- ◆ политическая экономия выполняет четыре функции: познавательную, практическую, методологическую и идеологическую; экономикс выделяет две функции: позитивную и нормативную. Разумеется, она выполняет и идеологическую функцию;
- ◆ политическая экономия является исторической наукой, т. е. изучает закономерности возникновения, развития, обогащения и замены одного способа производства другим; экономикс включает в себя две части: микроэкономику и макроэкономику.

И политическая экономия, и экономикс в обеих ее частях (микроэкономика и макроэкономика) одновременно представляют собой и науку, и идеологию, т. е. носят двойственный характер.

Как науки они должны давать экономические знания, адекватные экономической реальности, а как идеологии — отражать соответствующие классовые интересы, что не может не оказывать влияния на познавательные процессы объективной

экономической жизни общества. Это означает, что эти науки не застрахованы от искажения процесса познания, придавая ему одностороннюю трактовку. Несмотря на определенную зависимость процесса познания от идеологии, он обладает относительной самостоятельностью и тем самым снижает отрицательное влияние идеологии на науку.

Таким образом, мы имеем дело с двумя самостоятельными экономическими науками — политической экономией и экономикс, каждая из которых имеет объективные предпосылки для своего существования. Например, внешние, поверхностные, функциональные зависимости обладают относительной самостоятельностью и составляют специальный предмет исследования, чем и занимается экономикс. Аналогично обстоит дело и с политической экономией, которая также имеет свой предмет исследования — глубинные, сущностные, объективные зависимости экономических явлений и процессов. Следовательно, существуют два различных предмета исследования и две научные дисциплины, два различных теоретико-методологических подхода — причинно-следственный (каузальный) и функциональный. Именно функциональный подход лежал в основе замены А. Маршаллом термина «политическая экономия» термином «экономикс».

Функциональный подход анализирует взаимосвязи экономических процессов и явлений «по горизонтали», т. е. он не ставит вопрос, что первично, а что вторично. В частности: цена определяет спрос или спрос определяет цену.

Причинно-следственный подход выдвигает в центр исследования проблему причин, источников доходов, исходной основы той или иной категории товарного производства. Этот подход идет вглубь, т. е. «по вертикали». Например: что является основой цены, субстанцией стоимости, источником прибыли, процента, заработной платы.

В любой отрасли знаний большую роль наряду с определением предмета исследования играет выбор его метода и методологии, которые следует различать.

Термин «метод» происходит от греческого «методос», что в буквальном смысле означает путь к чему-либо. Метод — это способ достижения цели, действия человека на овладение объектом, это конкретный инструментарий научного исследования. В основе всех методов познания лежат объективные законы реальной действительности. Поэтому метод тесно и неразрывно связан с теорией. Каждая наука имеет свой метод, поскольку исследует свои особенные предметы.

Это положение относится, в частности, и к политической экономии, и к экономикс. Следовательно, научные результаты анализа зависят от применяемого метода. Подобно тому как неправильный метод лечения человека не приводит к его выздоровлению, так и неверный метод, используемый в научных исследованиях, не дает подлинно научных результатов.

Методология — это область науки, изучающая средства, предпосылки и принципы организации познавательной и практической деятельности. Это совокупность общих и частных методов научных исследований. Методология предопределяет метод, поэтому, чтобы выбрать правильный метод, необходимо руководствоваться правильной методологией. Последняя включает в себя: а) мировоззренческий

подход; б) исследование предмета, структуры, места данной науки в общей системе знаний; в) сам метод исследования. Методология разрабатывает наиболее рациональные методы не только конкретных дисциплин, но и метод междисциплинарных исследований. Таким методом является метод экономических исследований, обобщающий метод политической экономии, метод микроэкономики, метод макроэкономики, метод конкретных экономических наук.

Существование в мировой экономической мысли двух основных направлений — классического и неоклассического — до сих пор вызывает озабоченность экономистов. Чтобы элиминировать такое положение дел, предпринимались и предпринимаются попытки создать единую экономическую науку. В данном случае речь идет и о включении в процесс синтезирования и классической политической экономии.

В середине XIX в. английский экономист Джон С. Милль (1806–1873) высказал мысль соединить «новейшие достижения» в политической экономии с «принципами, установленными ранее лучшими мыслителями данной науки».

Большую активность в этом направлении проявили российские ученые. В начале XX в. российский философ и психолог С. А. Франк (1877–1950) пытался найти точки соприкосновения между трудовой теорией стоимости и теорией предельной полезности. Примерно в то же время российский экономист-математик и статистик В. К. Дмитриев (1868–1913) пробовал синтезировать трудовую теорию стоимости и теорию предельной полезности.

Попыток создать единую экономическую науку не оставляли и другие российские ученые. Так, российский экономист и историк М. И. Туган-Барановский (1865–1919), полагал, что создать единую науку можно посредством исследования экономических явлений, норм человеческой морали. Синтез трудовой теории стоимости и теории предельной полезности, по его мнению, возможен на основе того, что предельные полезности благ (при рациональном хозяйствовании) должны быть пропорциональны трудовым стоимостям.

О необходимости преодолеть односторонность трудовой теории стоимости и теории предельной полезности писали создатели СОФЭ (системы оптимального функционирования экономики) С. С. Шаталин (1934–1997), Н. П. Федоренко (1917–2006), Л. В. Канторович (1912–1986).

В заключение хотелось бы обратить внимание на следующее важное обстоятельство. В нашей стране вплоть до 90-х гг. XX в. в средних специальных и высших учебных заведениях изучался курс политической экономии. Но в результате реформирования сферы образования политическая экономия как научная дисциплина волевым образом была вытеснена из учебного процесса и заменена экономикс. Иными словами, ее постигла та же участь, которую испытали в недалеком прошлом генетика и кибернетика. Однако по истечении некоторого периода времени их статус был восстановлен. Будет ли возрожден статус политической экономии в России — покажет время.

Между тем к ренессансу политической экономии призывает, например, американский журнал «Экономика и социология». В рубрике «Новая политическая экономия» («The New Political Economies») дается ссылка на две монографии, опубликованные в 2000 г., — «Политэкономия в макроэкономике» А. Дрейзера и «Власть

и процветание» М. Олсона. В этих работах делается попытка элиминировать маршаллианский разрыв экономики и политики в экономической науке. Журнал призывает к дискуссии по предмету и другим проблемам «новой политической экономики». Призыв американского журнала исключительно актуален для России, в которой традиции политической экономики всегда имели большую значимость. Поэтому очень хотелось бы надеяться на то, что российская экономическая мысль осознает необходимость восстановления статуса политической экономики как важнейшей общественной науки и учебной дисциплины.

Глава 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ И КАТЕГОРИИ

2.1. Экономические законы: сущность, система, функции

Экономические законы — существенные, устойчивые, повторяющиеся причинно-следственные связи и взаимозависимости экономических явлений в процессе воспроизводства материальных благ и услуг на различных ступенях развития человеческого общества; это законы производственных отношений.

Экономические законы, как и законы природы, носят объективный характер, т. е. возникают, развиваются и действуют независимо от воли и сознания людей. Вместе с тем они в отличие от законов природы действуют и проявляют себя лишь через предметно-трудовую и производственную деятельность членов общества. Экономические законы носят исторический характер. Содержание, способ действия и формы их проявления зависят от уровня развития производительных сил. Они проявляются по-разному: в одном обществе — стихийно, а в другом их используют сознательно.

Экономические законы нельзя смешивать с юридическими законами. Последние принимаются, изменяются и отменяются людьми. Экономические законы нельзя произвольно устанавливать или отменять, люди могут познать их и применять в своей хозяйственной деятельности. Это означает, что люди могут управлять ими. Экономические законы — это законы хозяйственной деятельности людей, вне и без которой они не действуют. Таким образом, экономические законы независимы от сознания людей, но не от их деятельности.

Характер и формы проявления экономических законов непосредственно зависят от типа собственности на средства производства, уровня фактического обобществления производства, характера хозяйственных связей между субъектами производственных отношений.

Экономические законы различаются по своему содержанию и по продолжительности действия. Их совокупность образует систему, которая включает в себя следующие группы законов:

- ♦ **всеобщие** экономические законы, действующие на протяжении всех общественно-экономических формаций (закон экономии времени и др.);
- ♦ **общие** экономические законы, действующие на ряде способов производства (закон стоимости и др.);

- ◆ **специфические** экономические законы, действующие на одном способе производства (основной экономической закон);
- ◆ **стадиальные** экономические законы, действующие на одной стадии способа производства (закон монополярной прибыли и др.);
- ◆ **фазовые** экономические законы, действующие на одной фазе воспроизводства общественного продукта (законы потребления).

Вся система экономических законов находится в тесной связи и взаимосвязи. Всеобщие экономические законы проявляются в общих, специфических, фазовых. Каждый экономический закон не действует в чистом виде, а взаимодействует с другими экономическими законами и подвергается их влиянию, тем более когда они содержат противоположную направленность.

Экономические законы обладают адекватным их содержанию механизмом действия, включающим в себя генетически-причинные и функциональные связи. Первый вид связей образует содержание закона, второй — отражает взаимодействия экономических законов, в процессе которых они выполняют следующие **общие** функции:

- ◆ функцию регулятора экономики;
- ◆ функцию меры (нормы прибыли);
- ◆ функцию развития;
- ◆ функцию прогноза;
- ◆ социальную функцию.

Эффективное ведение общественного производства предполагает познание и рациональное использование людьми экономических законов хозяйственной деятельности.

Различные экономические направления признают действие различных экономических законов. Выделим марксистское и неоклассическое направления. Из всей системы экономических законов, действие которых признает **марксизм**, назовем закон экономии времени и закон стоимости.

Закон экономии времени

Этот закон является всеобщим, т. е. действует во всех общественно-экономических формациях и отражает источник и методы повышения эффективности общественного воспроизводства, а также всего общественного прогресса. Всякая экономия в конечном счете сводится к экономии времени. Сущность закона экономии времени отражает экономию:

- 1) рабочего времени;
- 2) вне рабочего времени;
- 3) свободного времени.

Следовательно, он характеризует наиболее эффективное использование совокупного фонда времени общества и каждого его члена.

Действие закона ограничивают: диспропорции в распределении общественного труда по сферам, отраслям и территории; безработица во всех формах ее проявления; социально-экономические кризисы и др. Факторами, способству-

ющими более интенсивному действию закона, выступают: повышение эффективности использования живого труда, отражающее рост его производительности; повышение эффективности потребляемого овеществленного труда как следствие снижения материалоемкости продукции; эффективное использование авансированного труда, отражающее повышение фондоотдачи.

Закон стоимости

Это основной закон товарного производства. Он выражает причинно-следственные связи между общественным трудом, стоимостью и ценами товаров. Закон стоимости регулирует связи между товаропроизводителями. В соответствии с действиями закона стоимости производство и обмен товаров совершаются на базе их стоимости, величина которой определяется общественно-необходимыми затратами труда. Это означает, что товаропроизводители при производстве и обмене товарами должны исходить из данной объективной закономерности. Если индивидуальные затраты труда больше общественно необходимых, то та часть затрат, которая превышает последние, обществом не признается, а индивид несет убытки.

Закон стоимости выполняет следующие функции:

- ◆ формирует уровень общественно необходимых затрат труда;
- ◆ регулирует распределение труда между различными сферами экономики;
- ◆ стимулирует производство;
- ◆ дифференцирует товаропроизводителей.

Названные функции находятся в тесной взаимосвязи между собой.

Изучение и полное использование закона стоимости в переходный период российской экономики имеют особое значение, ибо ее развитие во многом будет зависеть от того, насколько эффективно функционирует закон стоимости.

Неоклассики выдвигают свою систему экономических законов.

Ограничимся законом убывающей предельной полезности и законом убывающей производительности труда и капитала.

Закон убывающей предельной полезности

Суть этого закона заключается в том, что по мере потребления новых порций одного и того же продукта его общая полезность возрастает замедленно, а предельная полезность каждой последующей единицы ниже, чем предыдущей. Максимум удовлетворения общей полезности достигается в точке, в которой предельная полезность равна нулю. Таким образом, чем большим количеством блага располагаем мы, тем меньшую ценность имеет для нас каждая дополнительная единица этого блага. Цена же блага, согласно закону убывающей предельной полезности, определяется не общей, а предельной полезностью блага для потребителя. Этот закон лежит в основе определения спроса и более широко — потребительского поведения на рынке. Но определение цены только с точки зрения предельной полезности является односторонним, поскольку принимает во внимание интересы исключительно потребителя и не учитывает интересов продавца. Еще одним недостатком данной концепции является ее субъективно-психологический характер, который не позволяет дать объективную количественную оценку измерения полезности.

Закон убывающей производительности труда и капитала

В основе данного закона лежит принцип падающей эффективности последовательных затрат труда и капитала. Истоки этой концепции лежат в теории убывающего плодородия почвы. Сторонники теории убывающего плодородия исходят из того, что постоянным фактором производства является земля, а переменным фактором — труд и капитал. Приверженцы универсального закона убывающей производительности допускают, что в качестве постоянного фактора можно рассматривать любой фактор производства. На этом основании Дж. Б. Кларк в 80-х гг. XIX в. вывел два основных закона, которые, по его мнению, имеют всеобщее значение для любого общества, — закон убывающей производительности труда и закон убывающей производительности капитала.

Первый закон формулируется следующим образом: если к постоянной по своей величине рабочей силе прибавить дополнительное число работников, то каждый последующий работник будет производить убывающий объем благ. Второй закон выражает понижение производительности капитала вследствие того, что увеличение количества капитала применяется неизменным количеством рабочих.

Оба направления признают действия, например, закона возвышения потребностей и закона денежного обращения.

2.2. Экономические категории: сущность, виды

Экономические категории — абстракции общественных отношений производства. Каждая экономическая категория как научное понятие характеризует сущность определенного явления. Их открытие является начальным моментом познания экономической реальности.

Экономические категории — это не названия вещей и предметов, не их свойства (физические, вкусовые, эстетические и т. п.), а отражение в человеческом сознании отношений, возникающих между людьми в процессе общественного воспроизводства.

Экономические категории носят объективный характер, выражают конкретные производственные отношения, они историчны, ибо при переходе от одного способа производства к другому одни из них отмирают, а другие возникают.

Экономические категории, с одной стороны, **результат**, а с другой — **средство** познания общественных отношений производства. Экономические категории как результат есть логическое, приблизительно адекватное отражение производственных отношений, а как средство позволяет глубже проникать в экономическую жизнь общества. Путь их познания следующий: восприятие бытия; осмысление сущности бытия; выведение экономических категорий.

Овладение экономическими категориями проходит **три этапа**: открытие категорий; учет действия категорий в практической деятельности; управление действиями категорий.

Можно выделить **пять групп** экономических категорий: всеобщие; общие; специфические; стадийные; фазовые.

Всеобщие экономические категории отражают отношения общественного производства, присущие **всем** общественно-экономическим формациям (например, средства производства). Вместе с развитием производительных сил и новой способностью производства экономические категории не остаются неизменными, а совершенствуются, прогрессируют.

Общие экономические категории действуют на протяжении **ряда** общественно-экономических формаций. Вместе с тем в процессе перехода от одного способа производства к другому они отражают особенности социально-экономических отношений. К этой группе экономических категорий относятся: товар, деньги, стоимость, цена и др.

Специфические экономические категории действуют в пределах только одной общественно-экономической формации (прибавочная стоимость).

Стадиальные экономические категории действуют лишь на одной стадии способа производства (монополярная прибыль).

В рамках специфических экономических категорий можно выделить **фазовые** экономические категории, действующие только в определенной фазе общественного воспроизводства.

Вся система экономических категорий функционирует в тесной связи и во взаимодействии. Всеобщие экономические категории проявляются в общих, специфических и других группах, принимая конкретные формы и обозначая сферу действия.

Экономические категории бывают: **глубинными**, т. е. сущностными (стоимость); **поверхностными**, внешними (цена); **абстрактными** (прибавочная стоимость); конкретными (прибыль, процент, рента).

Выведение экономических категорий — промежуточный результат теоретического исследования. Наиболее важной и сложной проблемой экономической теории является выведение и познание экономических законов.

В системе экономических категорий центральное место занимает категория «собственность».

Собственность как экономическая категория: сущность, типы, формы

Собственность — система производственных отношений в процессе воспроизводства средств производства и предметов потребления.

Собственность выражает отношения присвоения (отчуждения) материальных благ. Собственность — это не вещь, не совокупность материальных благ. В собственности следует различать: объект, субъект, экономическое содержание и юридическую форму.

Объект собственности — это в первую очередь материально-вещественные компоненты общественного богатства (средства производства и предметы потребления). От того, кому принадлежат средства производства, зависит и тип собственности на созданный продукт. Собственность как подсистема производственных отношений тесно взаимодействует с производительными силами, разделением и кооперацией труда, уровнем его обобществления. Собственность реализуется через производственные отношения, связанные с владением, пользованием и распоряжением средствами и результатами производства, с возможностью для членов общества в зависимости от их места в системе организации производства получать определенные доходы.

Субъекты собственности — отдельные индивидуумы, семьи, коллективы, государство, хозяйственные субъекты.

Экономическое содержание собственности — это отношения между субъектами собственности по поводу воспроизводства ее объектов: производства, распределения, обмена и потребления.

Юридическая форма собственности — принадлежность объектов собственности определенным субъектам. С юридической стороны собственность — отношения владения, пользования и распоряжения объектом собственности.

Конкретизируем понятия «субъект собственности» и «объект собственности».

Субъект собственности — это собственник, т. е. тот, кто присваивает, владеет, пользуется и распоряжается объектами собственности, это активная сторона отношений собственности.

Объект собственности — это то, что присваивается (средства производства и результаты производства, знания, информация и др.), это пассивная сторона отношений собственности.

Собственность есть, с одной стороны, отношения субъекта к объекту, т. е. человека-собственника к своей вещи. Это имущественные, или субъектно-объектные, отношения. Собственность, с другой стороны, есть отношения между людьми, т. е. субъекта к субъекту (субъектно-субъектные отношения), которые носят социально-экономический характер и являются предметом политической экономии.

Субъектно-объектные отношения сводятся к трем правомочиям: владению, пользованию и распоряжению.

Владение — начальная форма собственности, фактическое обладание вещью и удержание ее в собственном владении.

Пользование — возможность использования имущества и извлечения из него полезных свойств и/или получения от него доходов.

Распоряжение — высший способ реализации отношений между субъектом и объектом собственности. Собственник имеет возможность установить порядок использования объекта собственности и совершения сделок (продаж, сдачи в наем, дарения) по отношению к объекту собственности.

Владение, пользование и распоряжение тесно взаимосвязаны и только в комплексе составляют юридическое содержание права собственности.

Таким образом, субъектно-объектные отношения выражают собственность как юридическую категорию, а субъектно-субъектные отношения — как экономическую категорию.

Различают типы и формы собственности на средства производства. Выделяют **два типа** собственности: частную и общественную.

Частная собственность выражает отношения присвоения средств производства, а следовательно, и результатов производства отдельными субъектами — собственниками данных средств.

Частная собственность выступает как:

- ◆ частная индивидуальная трудовая собственность, основанная на личном труде и труде членов семьи;
- ◆ частная собственность, основанная на использовании чужого труда, которая имеет три формы: рабовладельческую, феодальную, буржуазную.

Общественная собственность означает совместное присвоение средств и результатов производства.

В рамках частной и общественной собственности существуют многообразные **формы** собственности.

Собственность государственная — имущество, принадлежащее государству, главным образом на такие объекты, функционирование которых оказывает решающее влияние на развитие экономики страны.

Государственная собственность может быть: общенародной, региональной, муниципальной.

Собственность граждан — имущество граждан (предметы потребления, средства производства для ведения подсобного хозяйства, жилье, предметы домашнего хозяйства, средства передвижения и т. д.).

Собственность коллективная — имущество, принадлежащее одновременно нескольким лицам (коллективу). К ней относятся предприятия товариществ, акционерных обществ, кооперативов и др.

Собственность общественных объединений — имущество, принадлежащее общественным объединениям (организациям), являющимся юридическими лицами. К числу объектов собственности общественных организаций относятся здания, сооружения, жилищный фонд, оборудование, акции, денежные средства и др.

Для практики важнейшее значение имеют экономические формы реализации собственности, к которым можно отнести:

- ◆ доходы в виде заработной платы, прибыли, ренты, процента;
- ◆ систему экономических интересов;
- ◆ конкретные народно-хозяйственные результаты.

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА: СУЩНОСТЬ И ТИПЫ. СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ МОДЕЛИ

3.1. Сущность, элементы, критерии и типы экономической системы

Экономическая система — это совокупность взаимосвязанных и упорядоченных составных частей экономики. Экономическая система представляет собой систему связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ. В экономике каждой страны существует много разных видов деятельности и каждый элемент системы может функционировать потому, что находится во взаимодействии и взаимозависимости от других компонентов. Реально существующие экономические системы отражаются в научных экономических системах. Анализ экономики как системы был дан А. Смитом, Д. Рикардо, К. Марксом, В. И. Лениным, М. И. Туган-Барановским, А. Маршаллом Д. М. Кейнсом. Из российских ученых системное представление об экономике разрабатывали И. Т. Посошков, Н. Г. Чернышевский и др.

Экономическая система включает в себя следующие **элементы**:

- ◆ технико-экономические (производительные силы);
- ◆ социально-экономические (производственные отношения);
- ◆ ресурсы (трудовые, природные и др.);
- ◆ общественное разделение труда (специализация);
- ◆ процесс труда и его моменты (труд, средства труда, предмет труда);
- ◆ производственные возможности;
- ◆ эффективность производства.

Экономика как система характеризуется двумя тенденциями: устойчивостью и изменчивостью, в основе которой лежат интересы людей.

Выделяют **три группы критериев** экономической системы:

- ◆ структурообразующие (производственные отношения);
- ◆ социально-экономические (способ соединения рабочей силы и средств производства);
- ◆ объемные и динамические критерии (статичность или динамичность системы).

Различают **два** основных **типа** технико-экономических систем: присваивающее хозяйство и воспроизводящее хозяйство.

Присваивающее хозяйство — добывание готовых продуктов природы (сбори-тельство, охота, рыболовство); существовало на ранних этапах истории человечества.

Воспроизводящее хозяйство — получение продуктов природы посредством зем-леделия, скотоводства, преобразования природных веществ в промышленные изделия.

В рамках воспроизводящего хозяйства выделяют **три вида** технико-эконо-мических систем: доиндустриальная (в основном присваивающая и аграрная); ин-дустриальная (основана на машинной технике); постиндустриальная (выделение телекоммуникаций и ведущее положение сферы нематериальных услуг).

Современная экономика представляет собой этап в развитии воспроизводяще-го хозяйства — переход к постиндустриальной экономике.

В экономике каждой страны имеется множество различных видов деятельно-сти, и каждая составляющая ее системы находится во взаимосвязи и взаимодей-ствии (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Элементы экономической системы

Производительные силы — личные, субъективные и вещественные факторы об-щественного производства в их взаимодействии. Определяющим фактором в этом единстве выступает трудящийся человек. Развитая производительная сила каж-дого трудящегося является действительным богатством общества. Производи-тельные силы образуют ведущую сторону общественного производства. Функ-ционирование производительных сил всегда осуществляется в определенной социально-экономической форме, в условиях того или иного типа производствен-ных отношений.

Производственные отношения — совокупность отношений между людьми, складывающихся в процессе общественного производства, распределения, обмена и потребления благ; экономический базис общества. Производственные отно-шения являются определяющими во всей системе общественных отношений. Раз-личают два вида производственных отношений — организационно-экономические и социально-экономические. Отношения первого вида характеризуют степень раз-вития и организации производительных сил, комбинацию их элементов безотно-сительно к общественной форме производства (разделение труда, специализация, кооперирование производства, централизация и т. п.). Отношения второго вида характеризуют общественную форму производства. Основу их составляют отношения собственности на средства производства.

Экономическая система кроме основных ее элементов — производительных сил и производственных отношений — включает природу, политику, право, культуру, которые взаимодействуют с основными элементами экономической системы.

Современные представители институционально-социологического направления предлагают следующую интерпретацию экономической системы (рис. 3.2).

Экономическая система институционалистов, как видим, включает в себя не только экономические, но и социологические элементы и поэтому получила название «Социально-экономической системы». В этой системе содержится симбиоз марксистской и сугубо институционалистской трактовки категории «Экономическая система».

Формирование теоретических экономических систем в России в настоящее время представляется весьма сложной проблемой, поскольку этап переходной экономики, характеризующийся коренными изменениями экономической системы в реальной практике, требует сочетания традиций отечественной научной школы и объективно существующей экономической действительности в стране.

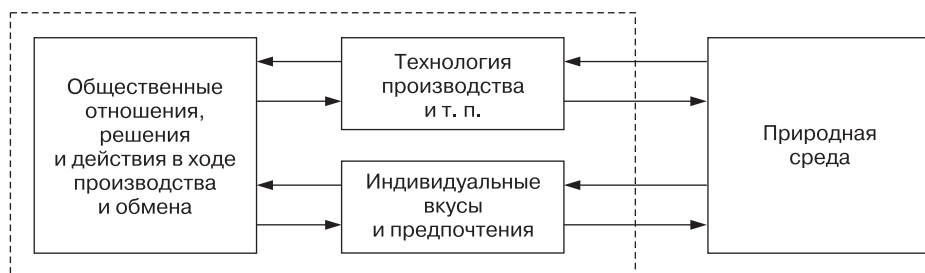


Рис. 3.2. Социально-экономическая система

3.2. Типологизация экономических систем

Реальные исторические типы социально-экономических систем являются **смешанной экономикой**. Их классификация происходит на базе сочетания **двух критериев**:

- ♦ в зависимости от формы собственности (коллективная или частная форма хозяйства);
- ♦ в зависимости от преобладания механизма регулирования экономики.

С точки зрения особенностей регулирования различаются **три типа** экономики: традиционная, рыночная, централизованно-управляемая:

- ♦ **традиционная** — унаследованная от прошлого, с устаревшими средствами производства, со слабой реакцией на технический прогресс и новые потребности;
- ♦ **рыночная** — характеризуется частной собственностью на ресурсы, роль государственного регулирования экономики незначительна;
- ♦ **централизованно-управляемая** — действия индивидуумов подчинены директивам из центра исходя из хозяйственного плана.

Современная экономика не является единой системой. В 1930-е гг. в западных странах возникла смешанная экономика, сочетающая частные, корпоративные, общественные интересы.

В экономической теории выделяют **два подхода** к типологизации экономических систем:

- ◆ формационный;
- ◆ цивилизационный.

Формационный подход выявил **пять видов** экономических систем:

- ◆ первобытнообщинная система — охватывает период от выделения человека из мира животных (2–3 млн лет) до появления первых цивилизаций Древнего мира (IV–III тыс. до н. э.);
- ◆ рабовладельческая система, экономика цивилизаций Древнего мира, основанная на труде рабов. В этой системе существовали и взаимодействовали два сектора: государственный (дворцовые и храмовые хозяйства) и общинно-частный (хозяйства крестьян и вельмож). Охватывала IV–III тыс. до н. э. — V в. н. э.;
- ◆ феодальная система (V–XVII вв.), в основе которой было частное поместье. Существовали барщинное и оброчное хозяйства. В первом господская земля и наделы крестьян обрабатывались крестьянским инвентарем, во втором — крестьяне платили фиксированный оброк феодалу;
- ◆ капиталистическая система (XVII–XX вв.), в основе которой лежит крупная индустрия. Ключевой особенностью системы выступает использование наемной рабочей силы. Главным регулятором равновесия между потребностями и ресурсами в обществе является рыночный механизм, а государство выполняет вспомогательную роль;
- ◆ социалистическая система (XX в.), в ее основе лежит общественная собственность на средства производства. Общественная собственность выступает в форме государственной, а также собственности предприятий и кооперативов. Допускается частная трудовая деятельность. Экономика регулируется посредством централизованного планирования. В ходе реформирования экономики в современной России централизованное планирование и общественная собственность уступили место свободному рынку и частной собственности.

В реальной действительности названные экономические системы не укладываются в пределы той или иной типологизации, поскольку любая экономическая система является многоукладной и сочетает в себе различные типы собственности.

Формационный подход исходит из решающей роли непосредственного процесса производства в общественном воспроизводстве. В основе этого подхода лежит идея соответствия производственных отношений уровню и характеру производительных сил. Именно развитие производительных сил определяет переход от одной общественно-экономической формации к другой.

Формационный подход был разработан К. Марксом и советской политической экономией. Он до настоящего времени не утратил своей научной ценности, поскольку отражает реальные стороны экономической системы.

Вместе с тем в российской учебной литературе отмечают недостатки формационного подхода, к числу которых относят:

- ◆ ограниченный характер (применим только к Западной Европе) и отсутствие всеобщего значения;

- ◆ чрезмерный упор на конфронтационность собственников и несобственников;
- ◆ прерывистость исторического процесса;
- ◆ недоучет роли социокультурного и других факторов.

Поэтому в экономической литературе предпринимается поиск новых подходов к характеристике экономических систем. Выдвигается теория циклического развития общества, **цивилизационный** подход, который выделяет **семь** цивилизаций:

- ◆ неолитическая (продолжительность 30–35 веков);
- ◆ восточно-рабовладельческая (20–23 века);
- ◆ античная (12–13 веков);
- ◆ раннефеодальная (7 веков);
- ◆ предындустриальная (4,5 века);
- ◆ индустриальная (2,3 века);
- ◆ постиндустриальная (1,3 века).

Цивилизационный подход к типологизации экономических систем включает действие как экономических (внутренних), так и неэкономических (внешних к экономике) факторов — социокультурных, социально-политических, природно-экономических, географических и т. д.

Сторонники этого подхода называют следующие его достоинства:

- ◆ многомерность анализа;
- ◆ множественность критериев;
- ◆ многослойность и постепенность исторического процесса;
- ◆ отход от классовых конфронтационных оценок.

Однако цивилизационный подход сохраняет опасность для экономической теории, поскольку существует возможность, во-первых, размывания предмета экономической теории и, во-вторых, утраты ее экономического содержания.

3.3. Смешанная экономика: сущность и модели

Смешанная экономика — это сочетание и взаимодействие частного и государственного секторов экономики, рынка и государственного регулирования, капиталистических тенденций и социализации жизни, экономических и неэкономических начал.

Такое определение понятия «смешанная экономика» является своего рода обобщением четырех подходов к его трактовке, существующих в современной экономической литературе.

Первый подход исходит из сочетания и взаимодействия различных секторов хозяйства (в частности, частного и государственного), базирующихся на различных формах собственности.

Второй подход основан на кейнсианском учении, сочетающем рынок, рыночный механизм и государственное регулирование.

Третий подход базируется на сочетании частного капитала и социальности, общественных социальных гарантий. Он исходит из идеологии различных социал-реформистских течений.

Четвертый подход вытекает из цивилизационной концепции, ориентированной на сочетание экономических и неэкономических начал.

Смешанная экономика — это открытая экономика, в которой каждый сектор имеет свою нишу. В ней существуют и взаимодействуют между собой частная, государственная, коллективная, общенародная и другие формы собственности. Соотношение различных форм собственности подвижно и зависит от конкретных условий каждой страны на разных этапах ее развития.

Современная смешанная экономика — это не механическое объединение различных секторов хозяйства, а целостная система нынешнего развитого общества.

Современные смешанные экономические системы сложились в последние десятилетия XX в. Для них характерна социальная направленность экономики и общества, о чем говорит высокий уровень жизни населения. Так, только за 20 лет (1970–1990 гг.) реальные доходы на душу населения в «семерке» (шести странах Запада и Японии) увеличились в 1,5–2 раза, а доля заработной платы достигает 3/5 общей суммы доходов. Разница в доходах 10% наиболее богатых и 10% наиболее бедных не превышает 6–7 раз.

Развитие смешанной экономики в развитых странах мира вплоть до 1970-х гг. осуществлялось на основе кейнсианского учения. Но начиная со второй половины 70-х гг. XX в. кейнсианство уступило место неоконсервативной модели, которой свойственно ограниченное вмешательство государства в экономику и полное господство рынка.

В развитых странах смешанная экономика имеет свою специфику. Например, в США государственное регулирование используется в меньшей мере по сравнению с другими странами Запада, поскольку объемы и доля государственной собственности незначительны. В экономике США господствующее место имеет частная собственность, развитие которой регулируется правом и налоговой системой. Государственное воздействие на американскую экономику осуществляется:

- ◆ посредством гарантированного государственного рынка с использованием контрактной системы;
- ◆ обеспечением экономики производственной и социальной инфраструктуры, научной и информационной базы;
- ◆ косвенными рычагами (госбюджет, кредитно-денежная система, хозяйственно-правовое законодательство). Через бюджет распределяется более трети ВВП страны.

В развитых западноевропейских странах, наоборот, наблюдаются существенные размеры государственной собственности и государственного предпринимательства, а следовательно, активное государственное регулирование. В этих странах государство исторически выполняло значительную роль в экономике. В результате частичной национализации после Второй мировой войны был создан крупный государственный сектор и сформирована развитая система государственного регулирования экономики.

В Великобритании к 80-м гг. XX в. обострились экономические проблемы: снизились эффективность производства, динамизм, были утрачены некоторые позиции в мировой экономике. Это обусловило переход экономической политики государства с кейнсианского учения на неоконсервативные принципы: сократилось вмешательство государства в хозяйственную жизнь страны и снизилось нарастание рыночных методов регулирования экономики. В 80–90-е гг. XX в. в Великобритании была осуществлена крупномасштабная приватизация государственной собственности, активно стимулировалось частное предпринимательство, был снят контроль над ценами, заработной платой, дивидендами, реформировались рынок труда, здравоохранение, социальное обеспечение.

В Германии смешанная экономика создавалась под воздействием Немецкого федерального банка, осуществляющего гибкую и эффективную политику. Предпринимательская государственная деятельность проводится посредством субвенций и субсидий, которые являются составной частью бюджетов разных иерархических уровней. Субсидии в Великобритании — элемент непосредственного вмешательства государства в экономическую жизнь страны. Отличительной особенностью немецкой модели смешанной экономики является ее социальная направленность, разделение экономической и социальной политики.

Во Франции смешанная экономика характеризуется этатистическими идеями (от фр. *Etat* — государство), которые отражаются на всех сферах и областях национальной экономики. Государственное регулирование во Франции является наиболее продвинутым в Западной Европе. Французская экономика успешно реализовала концепцию экономического развития на базе государственных планов-программ. Франция перешла от жестких императивных принципов к индикативному планированию, которое до настоящего времени сохраняет свою роль.

Во Франции крупномасштабная приватизация усложнила проблему регулирования экономики со стороны государства. Вместе с тем дирижистские методы и свободный рынок не вызвали отстранения от экономики государственной власти.

Весьма специфическая западноевропейская модель развития смешанной экономики с большим государственным сектором свойственна **Италии**. Отличительной чертой итальянской модели смешанной экономики является ее внутренний динамизм, позволивший обеспечить высокие темпы экономического роста. Центральное место в экономике занимает государственный сектор, который, руководствуясь рыночными критериями, взаимодействует с частным капиталом. Италия, будучи страной с многочисленным малым бизнесом, отличается развитой социальной инфраструктурой и высокой социальной защитой. Так, она занимает одно из первых мест среди европейских стран по расходам на пенсионное обеспечение и социальное страхование.

Специфика смешанной экономики **Японии** заключается в оптимальном сочетании мирового трансформационного процесса с национальными особенностями страны. Высокие темпы экономического роста в 60–70-е гг. XX в. обеспечили предпосылки для минимизации социальных издержек структурных реформ. В Японии сравнительно невелика доля крупных государственных и смешанных государственно-частных фирм, зато весьма разветвленная сеть среднего и мел-

кого предпринимательства. В стране широко применяется административное, правовое и экономическое регулирование как в прямых, так и в косвенных формах. Японская модель смешанной экономики нацелена на сбережения, производство и экспорт. Сложившаяся система пожизненного найма, «зарплата по старшинству» и другие особенности не соответствуют принципам современного смешанного общества и требуют смены модели развития экономики.

Шведская модель смешанной экономики представляет собой социальную модель с высокой социальной защитой и гарантией, основанными на перераспределении доходов через налоговую систему. В Швеции незначительная доля государственной собственности сочетается с большой значимостью общественного сектора, не связанного с производством. В стране большое внимание уделяется профилактическим мерам, ориентированным на предотвращение бедности, на активную политику на рынке труда, что создает предпосылки для сокращения разницы в доходах наиболее богатых и бедных слоев населения.

Китайская модель смешанной экономики характеризуется переходом от «чистого социализма» к широкому использованию рыночных механизмов в регулировании воспроизводственных процессов. В стране возросла роль рынка и негосударственного сектора. Однако государственному регулированию экономики в форме «направляющего планирования» и социальным гарантиям государства отводятся приоритетные места.

В России наличие относительно развитого индустриального базиса, большого научно-технического и ресурсного потенциала, высокого уровня культуры и образования населения и других условий создает реальные возможности формирования смешанной экономики. Их осуществление требует разработки адекватной экономической стратегии и реализации целенаправленной экономической и социальной политики государства.

Глава 4

ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА

4.1. Натуральное и товарное хозяйство

История общества свидетельствует, что при различных способах производства сохраняются некоторые общие формы экономической жизни, отражающие состояние производительных сил и производственных отношений с точки зрения общественного разделения и кооперации труда. Смена форм хозяйствования осуществляется медленно и по другим законам в сравнении со сменой способов производства.

Экономическая наука выделяет:

- ◆ натуральную форму хозяйства (производства);
- ◆ товарную форму хозяйства (производства).

Исторически первой из общих экономических форм явилось натуральное хозяйство.

Натуральное хозяйство — это такой тип хозяйства, при котором продукты труда предназначаются для удовлетворения собственных потребностей производителя, т. е. для потребления внутри отдельной хозяйственной единицы.

Зарождение натурального хозяйства относится к глубокой древности, когда еще не существовало общественного разделения труда и продукт труда не принял товарной формы. В натуральном хозяйстве производство, как правило, совпадает с потреблением, что создает определенную устойчивость экономики. Основой натурального хозяйства является земледелие в сочетании с домашней промышленностью. В чистом виде натуральное хозяйство существовало при первобытнообщинном строе, но наибольшее развитие получило при феодализме. Натуральное хозяйство преобладает на базисе всякой системы личной зависимости, как рабской, так и крепостнической. Оно выступало в различных формах: первобытная община, азиатская община, германская община, славянская задруга и др. В дореформенной России натуральное хозяйство было основой барщинно-крепостнической системы. При феодализме прибавочный продукт принимал форму натуральных повинностей и платежей в пользу феодала. Для натурального хозяйства свойственна рутинная техника, дающая возможность обеспечивать лишь производство в прежних размерах, т. е. простое воспроизводство.

Натуральное хозяйство существовало при всех докапиталистических общественно-экономических формациях. Оно существует и в современной экономике России. Мелкие фермеры, а также крестьяне на своих приусадебных участках и го-

рожане на дачах преимущественно ведут натуральное хозяйство, потребляя большую часть произведенных продуктов труда в своей семье. Натуральное хозяйство сохраняется в экономически менее развитых странах, в которых до сих пор существуют родоплеменные и феодальные отношения.

Товарное хозяйство — это такой тип общественного производства, при котором продукты труда производятся не для собственного потребления, а для обмена посредством купли-продажи на рынке, т. е. для удовлетворения потребностей других людей.

Для существования товарного производства необходимы два условия:

- ◆ общественное разделение труда;
- ◆ экономически обособленные товаропроизводители.

Важно отметить, что наличие общественного разделения труда не означает наличия товарного хозяйства. Так, внутри отдельной общины было разделение труда: одни члены общины ловили рыбу, другие охотились, третьи изготавливали орудия труда и т. д. Однако товарного хозяйства не было, ибо продукты труда отдельных членов принадлежали всей общине и потреблялись, не поступая в обмен. Обмен продуктами труда происходит между самостоятельными, обособленными производителями. Поэтому для существования товарного хозяйства необходимо второе условие — наличие экономически обособленных товаропроизводителей.

В истории известны три крупных общественных разделения труда: выделение пастушеских племен, отделение ремесла от земледелия, обособление торговли. Общественное разделение труда является важным фактором экономии труда и повышения его производительности.

Товарное хозяйство является противоположностью натурального хозяйства, это косвенная форма признания общественного труда посредством купли-продажи. Оно возникло в период разложения первобытнообщинного строя, получило развитие при рабстве и феодализме, а приняло всеобщий характер при капитализме, когда товаром становится человеческая рабочая сила как совокупность физических и умственных способностей к труду. При развитом товарном хозяйстве в товары превращаются не только продукты труда, но и факторы производства (средства производства и рабочая сила). В товарном хозяйстве труд производителя становится не только обособленным, но и скрыто общественным, поскольку товары производятся для удовлетворения потребностей других людей.

4.2. Товар и деньги

Многие тысячелетия и эпохи люди производили блага. Блага — это вещи либо услуги, удовлетворяющие те или иные человеческие потребности, непосредственно предназначенные для потребления. Блага выступают в качестве товара, когда производятся на продажу. Блага как таковые создаются в натуральном хозяйстве, а товары — в товарном хозяйстве. Товар должен не только удовлетворять человеческие потребности посредством обмена, но и быть продуктом труда. Однако не всегда продукт труда выступает в качестве товара. Когда продукт создается для удовлетворения собственных потребностей, он не является товаром.

Таким образом, чтобы благо стало товаром, ему необходимо:

- ◆ быть продуктом труда;
- ◆ удовлетворять человеческие потребности;
- ◆ поступать в обмен.

Товар и его свойства

Товар — это продукт труда, способный удовлетворять какую-либо потребность человека и созданный для обмена.

Товар обладает **двумя свойствами**:

- ◆ способностью удовлетворять какую-нибудь потребность людей (потребительной стоимостью);
- ◆ способностью обмениваться на другие товары (стоимостью).

Различные блага могут удовлетворять различные потребности человека:

- ◆ в пище (хлеб, мясо, молоко и другие продовольственные продукты);
- ◆ в одежде (костюмы, платья, пальто и т. п.);
- ◆ в средствах производства (машины, сырье и т. п.).

Потребительная стоимость — это способность блага удовлетворять какую-либо человеческую потребность независимо от того, пользу (хлеб, пальто, машины) или вред (наркотики, табак) оно приносит людям.

Многие потребительные стоимости могут удовлетворять не одну, а ряд общественных потребностей (зерно используется как корм для животных, как химическое сырье и т. д.).

Потребительные стоимости существуют в любую историческую эпоху, зависят от естественных свойств вещей и не определяются количеством труда, затраченного на изготовление данной вещи.

Товаром могут быть не только вещи, но и услуги, обладающие следующими основными особенностями:

- ◆ услуги как потребительные стоимости не выступают в вещественной форме;
- ◆ потребительная стоимость услуги принимает форму полезного эффекта живого труда.

Наличие у блага потребительной стоимости не делает его товаром. Чтобы стать товаром, благо должно обладать **меновою стоимостью**, т. е. способностью обмениваться в определенных количественных пропорциях на другие товары. Приравнение товаров друг к другу при обмене предполагает объективное равенство их до процесса обмена, т. е. равенство общественного (неиндивидуального) труда, затраченного на их производство.

Что лежит в основе соизмеримости товаров? Может ли ею стать потребительная стоимость? Ответ на этот вопрос должен быть отрицательным, поскольку товары как потребительные стоимости качественно разнообразны и количественно не равны (один товар имеет одну потребительную стоимость, другой — другую). Все товары обладают одним общим свойством — они продукты труда, т. е. на их производство расходуется общественный труд, который делает товары соизмеримыми. Таким образом, объективной основой соизмеримости товаров называют **меновую стоимость**, являющуюся выражением общественного труда.

Общественный труд, воплощенный в товарах и обнаруживающийся при их обмене, является **стоимостью** товаров. Стоимость и меновая стоимость — разные экономические категории. Они соотносятся как внутреннее (стоимость) и внешнее (меновая стоимость) свойство товаров. Другими словами, меновая стоимость есть форма выражения стоимости.

Ранее была дана характеристика трех свойств товара: потребительная стоимость, меновая стоимость и стоимость. Поскольку меновая стоимость есть форма выражения стоимости, то в товаре выделяют два свойства — потребительную стоимость и стоимость.

Эти свойства товара обусловлены двойственным характером воплощенно-го в нем труда. С одной стороны, это труд определенного качества и вида, характеризующийся конкретными целями, характером производственных операций, орудиями и предметами труда, результатами. Этот труд получил название **конкретного труда**, создающего потребительную стоимость. С другой стороны, в конкретных видах работы есть общее — затрата человеческой рабочей силы вообще, безотносительно к ее конкретной форме. В этом качестве он выступает **абстрактным трудом** и создает стоимость товара. Абстрактный труд содержится во всех товарах, делает их соизмеримыми.

Затраты труда определяют величину стоимости товара, между ними существует прямая связь: чем больше затрачено труда, тем больше и стоимость. Однако различные товаропроизводители на производство единицы одного и того же товара расходуют различное время. Рабочее время, используемое на изготовление товара отдельным производителем, называется **индивидуальным рабочим временем**. Величина стоимости товара определяется не индивидуальным рабочим временем, а **общественно необходимым рабочим временем** (наличие общественно нормальных условий производства, средний уровень умелости и интенсивности труда).

Величина стоимости товара зависит от производительности труда. Стоимость единицы товара обратно пропорциональна изменению производительности общественного труда. При изменении интенсивности труда величина стоимости единицы товара остается без изменений, поскольку, например, увеличение затрат труда приводит к увеличению количества изготовленных товаров.

Различают две технико-экономические формы труда, влияющие на величину стоимости, созданную за единицу времени, — простой труд и сложный труд. **Простой труд** — труд неквалифицированного работника, не обладающего специальной подготовкой (труд дровосека, труд землекопа и т. д.). **Сложный труд** — труд работника, обладающего определенной квалификацией (труд токаря, слесаря и т. д.). Сложный труд — это помноженный или возведенный в степень простой труд, в единицы времени создает большую стоимость в сравнении с простым трудом.

Деньги: сущность и функции. Эволюция денег

Деньги — это особый товар, выполняющий функцию всеобщего эквивалента при обмене товаров, продукт стихийного развития обмена и форм стоимости. Деньги — экономическая категория товарного производства. Деньги выделились из всей массы товаров в результате обмена. Роль денег у различных народов и в различ-

ные эпохи выполняли различные товары. С развитием товарного производства роль денег стали выполнять благородные металлы (серебро, золото). В деньгах, как и в товарах, воплощен конкретный и абстрактный труд.

Сущность денег проявляется в их функциях:

- ◆ **мера стоимости** — измерение стоимости всех товаров и общественный учет затрат труда на их производство. Это основная функция. Функция меры стоимости требует не только качественной, но и количественной определенности, а следовательно, и выбора единицы измерения, которой является масштаб цен — фиксированное законом весовое количество золота, принятое в качестве денежной единицы;
- ◆ **средство обращения** — с помощью денег осуществляется обмен (купля-продажа) товаров. Процесс обмена выглядит следующим образом: $T - D - T$ (товар — деньги — товар). Для выполнения этой функции должны быть не идеальные, а реальные деньги, материально воплощенные в денежных знаках;
- ◆ **средство образования сокровищ**. Для выполнения данной функции необходимо, чтобы за продажей $T - D$ не следовала купля $D - T$, в результате чего деньги извлекаются из обращения и превращаются в сокровище;
- ◆ **средство платежа** — продажа товаров в кредит, т. е. покупка товаров с отсрочкой платежа (товар приобретается, а оплата не совершается). В этом случае средством обращения служат не сами деньги, а выраженные в них долговые обязательства. Деньги в функции средства платежа функционируют не только при оплате купленных в кредит товаров, но и при погашении других обязательств (например, при внесении арендной платы за землю, уплате налогов и т. п.);
- ◆ **мировые деньги** — обслуживание международной торговли; выступают в виде слитков благородных металлов (золота), имеют следующее назначение:
 - **международное платежное средство** (одна страна платит другой за товары, купленные в кредит);
 - **международное покупательное средство** (при оплате наличными деньгами покупаемых товаров);
 - **всеобщее воплощение общественного богатства** (при переводе на хранение из одной страны в другую, при предоставлении внешних займов, уплате контрибуций).

В современной экономической литературе выделяют три функции денег:

- ◆ **средство обращения** — обмен товаров посредством денег. Эта функция часто выдвигается на первое место;
- ◆ **мера стоимости**. Деньги в этой функции рассматриваются как счетная единица. Счетные деньги — это узаконенные государством денежные знаки (в США — доллар, в Англии — фунт стерлингов, в России — рубль и т. д.). Выражение стоимости товара осуществляется через цену. Цена — это денежное выражение стоимости товара. Согласно трудовой теории стоимости, в основе цены лежит стоимость товара. А согласно теории предельной полезности, в основе цены лежит субъективная оценка покупателя, опре-

деляемая предельной полезностью. Но на эту цену влияют спрос и предложение;

- ◆ средство накопления или сбережения. Накопление денег дает возможность их владельцам покупать товар или услугу в любое время.

В истории человечества деньги претерпели существенную эволюцию. Первым видом денег были **товарные деньги**, т. е. роль денег выполняли товары (скот, соль, табак, меха, шкуры, рыба, ракушки и др.).

Постепенно роль денег закреплялась за благородными металлами (золото, серебро). Так возникли **металлические деньги**. Монометаллизм окончательно установился во всем мире в конце XIX в. В России серебряный монометаллизм существовал в 1843–1852 гг., а золотой стандарт — с 1897 г. Отмена золотого стандарта в большинстве стран произошла в 1933 г. Окончательное поражение золотой стандарт потерпел в 1971 г., когда правительство США объявило, что прекращает обмен долларов на золото по официальной цене.

К середине XVIII в. в Европе, Северной Америке, России (с 1769 г.) появились **бумажные деньги**. Денежные знаки из бумаги подразделяются на бумажные и кредитные. Бумажные деньги являлись представителями металлических денег. В России в середине XVIII в. были выпущены бумажные казначейские векселя — ассигнации, которые просуществовали до 1843 г.

Развитие кредитных отношений вызвало появление **кредитных денег**. От бумажных денег они отличаются тем, что возникают на основе кредитных операций. Кредитные деньги выступают в форме кредитных карточек, которые выполняют функции денег как средства платежа. Кредитные карточки существуют в различных видах: возобновляемые, одномесячные, фирменные, премиальные, дебетовые.

Применение электронной техники при осуществлении безналичных расчетов обусловило возникновение **электронных денег** — универсального инструмента безналичных расчетов посредством пластиковых карт.

Глава 5

КАПИТАЛ. КРУГООБОРОТ И ОБОРОТ КАПИТАЛА. ВИДЫ КАПИТАЛА

5.1. Капитал: понятие. Обращение денег как денег и обращение денег как капитала

Капитал — это такое явление, по поводу которого идет принципиальная многовековая дискуссия. Одни авторы под капиталом понимают любое экономическое благо, приносящее доход. Капитал, по их мнению:

- ♦ средства производства, облегчающие процесс производства;
- ♦ вечное явление (существовало, например, и в каменном веке).

Согласно этой трактовке, источником капитала являются «ожидания», «накопленные сбережения», отсроченное потребление.

Другие авторы под капиталом понимают совокупность экономических отношений, стоимость, приносящую прибавочную стоимость. К капиталу они относят:

- ♦ средства производства (земля, машины, сырье), используемые их собственником для извлечения прибыли;
- ♦ сумму денег, предназначенную для покупки рабочей силы.

Деньги есть первая форма проявления капитала. Однако деньги превращаются в капитал только в том случае, если их собственник покупает на рынке средства производства (СП) и рабочую силу (РС). В отличие от простого товарного обращения ($T - D - T$), где деньги используют ради покупки другого товара, движение денег как капитала происходит по формуле $D - T - D'$, где $D' = D + \Delta D$, т. е. равно первоначально авансированной сумме денег плюс приращение. В этой формуле деньги образуют исходный и конечный пункты обращения капитала. Таким образом, при кругообороте $T - D - T$ цель заключается в потребительной стоимости, в кругообороте $D - T - D'$ — цель состоит в возрастании стоимости.

Обращению денег как денег ($T - D - T$) и обращению денег как капитала ($D - T - D'$) свойственно как общее, так и различия. К общему относится наличие двух фаз — продажи и купли, а также то, что в них участвуют одни и те же элементы — товар и деньги. Различия между ними касаются трех моментов: обращение денег как денег есть продажа ради купли, обращение денег как капитала есть купля для продажи; при простом товарном обращении деньги тратятся и их владельцу не возвращаются в данном кругообороте, а в формуле $D - T - D'$ авансированные деньги их владельцу возвращаются, причем с приростом; при простом товарном

производстве целью является потребительная стоимость, а в формуле $D - T - D'$ стоимость D' превышает первоначально авансированную сумму денег.

5.2. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал. Материальный и моральный износ

Капитал, авансируемый в производство, свое движение начинает с денежной формы. Денежный капитал (D) используется его собственником на покупку средств производства ($СП$) и рабочей силы ($РС$). Они соединяются в процессе производства ($П$) и взаимодействуют, в результате чего создается товар (T). Реализуя произведенный товар, собственник капитала не только возвращает себе авансированный капитал, но и извлекает определенную прибыль (D').

Кругооборот капитала — движение промышленного капитала, охватывающее последовательно его авансирование в денежной форме, использование в производстве, реализацию созданного товара и возвращение капитала в первоначальной (денежной) форме.

В ходе кругооборота капитал принимает **три функциональные формы** (денежную, производительную и товарную) и проходит **три стадии**.

На первой стадии, которая относится к сфере обращения, капитал находится в денежной форме. На этой стадии совершается обмен потенциального капитала на факторы будущего производства. Эта стадия выражается формулой

$$D - T \begin{cases} \text{СП} \\ \text{РС} \end{cases}$$

Деньги на этой стадии не затрачиваются, а авансируются, что означает их возврат к владельцу.

Вторая стадия кругооборота капитала совершается в сфере производства и выражается формулой

$$\dots П \dots$$

На этой стадии происходит производство нового товара с большей стоимостью, содержащей в себе прибавочную стоимость.

Третья стадия — превращение товарного капитала в денежный — происходит в сфере обращения и выражается формулой

$$T - D.$$

Функция **товарного капитала** — превращение произведенной стоимости и прибавочной стоимости из товарной формы капитала в денежную. Таким образом, кругооборот капитала завершается превращением товарного капитала в денежную форму — и капитал начинает новый кругооборот, который можно представить формулой

$$D - T \begin{cases} \text{СП} \\ \text{РС} \end{cases} \dots П \dots T - D'.$$

Из трех стадий кругооборота капитала первая и третья образуют процесс обращения, вторая — процесс производства.

Капитал, который одновременно находится в трех функциональных формах и последовательно проходит в своем кругообороте три стадии, называется промышленным.

Промышленный капитал на различных стадиях своего кругооборота выступает в различных формах: денежной, производительной, товарной и принимает конкретные функциональные формы. Капитал может нормально совершать свой кругооборот только до тех пор, пока его различные фазы без задержек переходят одна в другую. Поскольку денежный, производительный и товарный капиталы выполняют различные функции в движении промышленного капитала, то они могут обособляться в самостоятельные виды капитала. Так, денежный капитал обособился в ссудный капитал, товарный капитал — в торговый капитал.

Капитал не может ограничиваться одним кругооборотом. А кругооборот капитала, рассматриваемый не как единичный акт, а как периодически возобновляющийся процесс, называется **оборотом** капитала.

Время, в течение которого авансированный капитал проходит стадии производства и обращения и возвращается в денежной форме, называется **временем оборота** капитала. Время оборота капитала распадается на время производства и время обращения.

Время производства состоит из:

- ◆ рабочего периода, т. е. времени процесса труда;
- ◆ перерывов в процессе труда, обусловленных различными причинами (технологическими, организационными, административными);
- ◆ времени нахождения в производственных запасах (сырья, топлива). Это время входит во время производства, но не входит в рабочий период, поскольку капитал еще не поступил непосредственно в процесс труда.

Время обращения капитала включает в себя:

- ◆ время покупки средств производства и рабочей силы;
- ◆ время продажи товарной продукции.

В течение времени обращения не создаются материальные блага, стоимость и прибавочная стоимость, а происходит только смена форм капитала. Поэтому предприниматели заинтересованы в сокращении времени обращения и в увеличении скорости оборота всего капитала, что, в свою очередь, максимизирует прибыль и норму прибыли. Скорость оборота капитала зависит от того, в каких соотношениях он делится на основной и оборотный. Чем больше доля основного капитала, тем больше, при прочих равных условиях, время оборота капитала. **Скорость оборота** капитала определяется по формуле:

$$n = O/o,$$

где n — число оборотов капитала: O — год (12 месяцев), o — время оборота капитала. Так, если время оборота капитала составляет 4 месяца, то скорость оборота равна 3 оборотам в год ($12/4 = 3$).

По способу оборота капитала его подразделяют на основной и оборотный. Они различаются способом перенесения стоимости на изготавливаемый товар и возме-

щением перенесенной стоимости. Эти различия вытекают из специфики их участия в процессе производства товара.

Основной капитал — часть производительного капитала, которая целиком участвует в процессе производства, но переносит свою стоимость на производимую продукцию частями, по мере износа, вследствие чего полный оборот совершает за несколько производственных циклов. Основной капитал воплощен в средствах труда (машины, инструменты, производственные здания, сооружения и т. д.).

Оборотный капитал — та часть производительного капитала, стоимость которого в процессе его потребления полностью переносится на продукт и целиком возвращается к предпринимателю в денежной форме в итоге каждого кругооборота капитала после реализации произведенных товаров. Оборотный капитал воплощен в предметах труда (сырье, материалы, энергия и т. п.). К оборотному капиталу относится и рабочая сила.

В результате использования (потребления) материально-вещественных элементов капитала происходит его износ, обесценение, т. е. средства труда теряют свои первоначальные качества. Различают износ материальный (физический) и моральный.

Материальный (физический) износ — постепенная утрата средствами труда своей потребительной стоимости и стоимости в процессе их производственного потребления вследствие воздействия сил природы, а также чрезвычайных обстоятельств (например, пожаров).

Различают **две основные формы** материального износа: снашивание в процессе производства; разрушение бездействующих средств труда. Интенсивность материального износа средств труда прямо пропорциональна интенсивности их использования (потребления). Перенесенная на готовый продукт стоимость средств труда пропорционально их изнашиванию принимает **форму амортизационных отчислений**, которые используются для полного или частичного восстановления средств труда, модернизации основного капитала.

Материальный износ **второй формы** — бездействие средств труда — это безвозвратные потери и прямой вычет из национального богатства, сопряжен с социальными и экологическими потерями.

Моральный износ средств труда — снижение стоимости средств труда вследствие роста производительности труда и технического прогресса, т. е. потеря ими части стоимости независимо от степени утраты технико-производственных свойств. Различают две формы морального износа. **Первая** связана с утратой средствами труда своей стоимости вследствие повышения производительности труда в изготавливающих их отраслях. Массовое производство этих средств труда, имеющих более низкую стоимость, ведет к тому, что ранее приобретенные средства труда безвозвратно теряют часть стоимости.

Вторая форма морального износа связана с появлением под воздействием научно-технического прогресса (НТП) новой, более производительной и экономичной техники. Эта форма морального износа связана с сокращением срока службы средств труда, что учитывается при установлении более высокой нормы амортизации. В настоящее время средним сроком службы оборудования считается пять лет, а фирма *IBM* считает, что срок моральной жизни оборудования — один год.

Амортизация — постепенный перенос стоимости средств труда по мере их износа (материального и морального) на производимую продукцию. В каждой единице нового продукта воплощается часть стоимости средств труда пропорционально их износу. Денежные средства, предназначенные для возмещения стоимости износа средств труда, образуют **амортизационный фонд**, который создается посредством периодических амортизационных отчислений и является источником воспроизводства средств труда. Определенная часть амортизационного фонда идет на восстановление потребительских свойств изношенных средств труда посредством их капитального ремонта и модернизации.

Амортизационные отчисления — это часть стоимости средств труда, перенесенная на производимую продукцию, они входят в издержки производств (себестоимость). Предприятия используют их по собственному усмотрению, не аккумулируя на специальном счете в банке. Годовая сумма амортизационных отчислений определяется умножением нормы амортизации на среднегодовую балансовую стоимость средств труда по каждому их виду или группе.

Норма амортизации — отношение размера амортизационных отчислений за определенный период времени к балансовой стоимости средств труда, выраженное в процентах.

5.3. Виды капитала

Торговый капитал и торговая прибыль

Для капитала безразлично, в какой сфере экономики он функционирует. Ему важно одно — где более прибыльно он используется. Если в торговле норма прибыли будет меньше, чем, например, в промышленности, то часть капитала переместится из торговли в промышленность. Предшественником торгового капитала был купеческий капитал, который создал условия для зарождения и становления капитализма. Но торговый капитал лишается былой самостоятельности и независимости от производства, а превращается в своего рода агента промышленного капитала, поскольку промышленник не продает созданные товары и поручает исполнять эту функцию торговцу. На этом основании последний получает право участвовать в дележе прибавочной стоимости и извлекать торговую прибыль.

Таким образом, торговый капитал функционирует в сфере товарного обращения; обособившаяся часть промышленного капитала обслуживает стадию реализации товарного капитала.

Движение торгового капитала $D - T - D'$ отличается от движения промышленного капитала $D - T \dots P \dots T' - D'$. Их отличия состоят в том, что торговый капитал не включает в себя процесс производства, а ограничивается лишь процессом обращения, в то время как в движении промышленного капитала решающей стадией является производство. Промышленный капитал в своем кругообороте принимает три формы: денежную, производительную и товарную, тогда как торговый капитал выступает в двух формах — денежной и товарной.

За реализацию товаров промышленников торговцы получают торговую прибыль. Норма прибыли в торговле в среднем равняется норме прибыли в промышленности. На практике извлечение торговой прибыли осуществляется по принци-

пу: торговец покупает товар у промышленника по одной цене, а продает по другой, более высокой. Разница между продажной и покупной ценой составляет торговую прибыль.

Средняя норма прибыли в торговле равна отношению массы прибыли к величине торгового капитала, т. е.

$$\rho' = \frac{P}{TK},$$

где ρ' — средняя норма прибыли; P — масса прибыли; TK — величина торгового капитала.

Допустим, что масса торговой прибыли равна 40 млрд руб., торговый капитал составляет 200 млрд руб. В данном случае средняя норма торговой прибыли будет равняться:

$$\rho' = \frac{40}{200} \times 100\% = 20\%.$$

Торговый капитал непосредственно не создает прибавочной стоимости, но косвенным образом он содействует ее увеличению путем ускорения оборота совокупного общественного капитала и сокращения издержек (в частности, дополнительных) обращения.

Различают два вида издержек обращения:

- ◆ **дополнительные издержки обращения** (транспортные расходы, расходы на сортировку, расфасовку, упаковку товаров, расходы на хранение товарных запасов). Возмещение дополнительных издержек обращения осуществляется посредством включения их в стоимость товаров;
- ◆ **чистые издержки обращения** (оплата труда продавцов, кассиров, счетного и другого персонала торговых контор, расходы по ведению торговой корреспонденции, расходы, связанные с приемом, хранением и выдачей денег). Чистые издержки обращения — это вычет из совокупной прибавочной стоимости. Доля чистых издержек обращения возрастает и составляет более 70% торговых издержек, из которых основная доля приходится на рекламу.

Труд, затраченный на операции дополнительных издержек обращения, является производительным, и созданная им стоимость увеличивает стоимость (и цену) товаров. Труд, затраченный на операции чистых издержек, является непроизводительным трудом, который не увеличивает стоимость (и цену) товаров.

В течение последнего тридцатилетия развитию торгового капитала присуще действие двух тенденций.

С одной стороны, укрепляются позиции торгового капитала. Используя это, он весьма деятельно проникает не только в другие отрасли сферы услуг (ремонт, техническое обслуживание, страховое дело), но даже в промышленность и сельское хозяйство.

С другой стороны, в товарное обращение внедряются промышленные компании, реализуют сами свою продукцию потребителям, не прибегая к услугам торговых посредников.

Названные противоположные тенденции приводят к взаимопроникновению торгового и промышленного капиталов. Однако их практическое сращивание не элиминирует специализацию капиталов.

Торговля выступает в двух формах: оптовой и розничной.

Оптовая торговля — это сбыт товаров в крупных объемах одними предпринимателями другим для дальнейшей перепродажи.

Розничная торговля — это продажа товаров торговцами непосредственно конечным потребителям.

Оптовая торговля означает, что реализованные товары переходят от промышленного предпринимателя к оптовому торговцу, но не покидают сферу обращения. Розничная торговля означает, что товары покидают сферу обращения и поступают в сферу потребления. Важной формой оптовой торговли выступают товарные биржи.

Товарная биржа — это оптовый рынок, на котором торгуют не наличными товарами, а по образцам крупными партиями товаров (нефть, уголь, зерно, металлы, хлопок и т. п.).

Различают **специализированные биржи** (продается только один вид биржевого товара) и **универсальные биржи**, на которых обращаются различные товары.

В оптовой торговле заметную роль играют ярмарки и аукционы.

Ярмарки — это периодические съезды торговцев и места привоза товаров, в основном оптового торгова. В настоящее время происходит переход от универсальных к отраслевым, чаще всего к техническим, и к ярмаркам товаров широкого потребления.

Аукционы — способ реализации товаров лотами (группа товаров, предлагаемая к продаже как комплект или одно целое) или отдельными предметами с публичных торгов в заранее установленное время в определенном месте. Покупателем считается лицо, предложившее в ходе проведения аукциона наивысшую цену. Аукционы применяются как форма принудительной продажи имущества при банкротстве и во время приватизации.

Розничная торговля проводится или через магазины и лавочки, или доставкой товаров на дом покупателю. Развивается посылочная торговля либо торговля по каталогам.

Ссудный капитал и ссудный процент

Ранее речь шла о двух видах капиталов — промышленном и торговом. Далее речь пойдет о крупных денежных средствах, которые непосредственно не используются в какой-либо сфере экономики. Эти денежные средства являются особым видом капитала — ссудным капиталом.

Ссудный капитал — временно свободные денежные средства, отдаваемые в ссуду и приносящие собственнику процент. Ссудный капитал есть обособившаяся часть промышленного капитала. Обособление происходит следующим образом. Кругооборот промышленного капитала сопровождается образованием временно свободных денежных средств, которые передаются функционирующим предпринимателям на возвратной основе.

Возникновение ссудного капитала было обусловлено закономерностями кругооборота капитала в процессе общественного производства, когда у одних хозяйствующих субъектов временно высвобождаются денежные средства, а у дру-

гих — временно возникает потребность в них. Классическая экономическая теория в качестве основного источника ссудного капитала рассматривает домашние хозяйства, которые предлагают временно свободные денежные средства предпринимателям. Таким образом, ссудный капитал превращается в товар особого рода, а его ценой является процент.

Движение ссудного капитала ($D - D'$) происходит на основе промышленного капитала $D - T \dots P \dots T' - D'$.

Выделяют следующие источники ссудного капитала:

- ◆ временно свободные денежные средства предпринимателей;
- ◆ денежные доходы и сбережения населения;
- ◆ амортизационный фонд;
- ◆ часть оборотного фонда в денежной форме;
- ◆ временно неиспользуемые денежные средства государственного сектора, профицит центрального и местного бюджетов, профсоюзов, страховых компаний, различных общественных фондов и организаций;
- ◆ капиталы рантье.

Ссудный капитал отличается от промышленного и торгового капитала.

Во-первых, ссудный капитал есть капитал-собственность, поскольку не вкладывается в предприятия, в то время как промышленный и торговый капитал являются капиталом-функцией, ибо функционируют в предприятиях.

Во-вторых, ссудный капитал имеет особую форму движения ($D - D'$), ибо $D' = D + \Delta D$. Формула движения капитала скрывает смену денежной формы на производительную или товарную. Создается обманчивое впечатление, что деньги сами приносят деньги.

В-третьих, ссудный капитал выступает и как капитал, и как товар особого рода. Как капитал он имеет способность самовозрастать, а как товар он обладает потребительной стоимостью, заключающейся в его способности приносить прибыль.

Ссудный процент и предпринимательский доход

Ссудный процент — часть прибавочной стоимости, которую промышленники и торговцы вынуждены отдавать собственникам ссудного капитала; доход ссудных собственников на свой капитал.

Ссудный капитал как товар-капитал внешне выступает своеобразной формой «цены» капитала. Однако для ссудного капитала процент не является денежным выражением стоимости, ибо сам ссудный капитал выражен в денежной форме.

Прибыль, извлекаемая из ссудного капитала, распадается на:

- ◆ процент, присваиваемый собственником ссудного капитала;
- ◆ предпринимательский доход, присваиваемый промышленником или торговцем (функционирующие предприниматели).

Функционирующие предприниматели, используя заемные средства, уступают владельцу ссудного капитала часть прибыли, принимающую денежную форму процента. Оставшуюся часть они присваивают себе в форме предпринимательского дохода.

Предположим, что промышленник или торговец, взяв ссуду в 200 000 руб. под 4% годовых, получил годовую выручку с них 240 000 руб. Общая сумма прибыли составляет 40 000 руб. (240 000 – 200 000). 8000 руб. заемщик капитала выплачивает собственнику ссудного капитала (4% от 200 000; $200\,000 \div 100 \times 4 = 8000$ руб.). В распоряжении промышленника или торговца остается 32 000 (40 000 – 8000) предпринимательского дохода. В том случае, когда выручка составит, например, 220 000 руб., предпринимательский доход уменьшится до 12 000 руб. (220 000 – 208 000), а если выручка составит 208 000 руб., функционирующий предприниматель останется без прибыли.

Следовательно, необходимо сравнивать ставку процента (норму процента по ссуде) с прибыльностью заемного капитала в производстве. Норма (или ставка) ссудного процента есть отношение суммы годового дохода, извлеченного из применения ссудного капитала, к величине ссужаемого капитала:

$$r = \frac{R}{K} \times 100\%,$$

где r – норма (ставка) ссудного процента (%); R – прибыль ссудного предпринимателя; K – величина ссудного капитала.

Допустим, что на ссудный капитал в 200 000 руб. годовой доход составил в форме процента 8000 руб., тогда норма процента будет равна 4% ($8000 \div 200\,000 \times 100\%$).

Норма процента определяется соотношением между предложением ссудного капитала и спросом на него. Предложение ссудного капитала и спрос на него сосредоточены на особом рынке – рынке ссудного капитала. Превышение предложения ссудного капитала над спросом на него снижает ставку процента, а превышение спроса на ссудный капитал над его предложением, наоборот, повышает ставку процента.

Заметное воздействие на ставку процента в сторону ее повышения оказывает инфляция. В связи с этим выделяют номинальную и реальную ставку процента. Под первой понимается фактическая ставка (норма) процента в данное время, а под второй – номинальная ставка, скорректированная с учетом уровня инфляции. Так, при уровне инфляции в 12%, а ставке ссудного процента 17% годовых реальная норма (ставка) ссудного процента составит 5% ($17\% - 12\%$).

Финансовый капитал

На рубеже XIX–XX вв. произошло взаимопроникновение, слияние, переплетение, сращивание банковского, промышленного и торгового капиталов. Образовался новый вид капитала – финансовый капитал.

Финансовый капитал – это банковский монополистический капитал, сросшийся с монополистическим капиталом промышленности и других отраслей экономики.

Олицетворением финансового капитала являются финансисты – особый слой предпринимателей. А верхушка слоя финансистов называется финансовой олигархией. Формирование финансового капитала связано с концентрацией производства, возникновением монополий и сращиванием банков с промышленностью. Финансовый капитал развивается, приобретает новые черты, практически

охватывает всю экономику. Эти процессы усиливаются под влиянием изменений в кредитной системе, и прежде всего в системе коммерческих банков.

Основная форма финансового капитала — финансовая группа, или финансово-промышленная группа (ФПГ). Центральной частью ФПГ выступает головное предприятие (крупный банк, промышленная корпорация, страховая либо холдинговая компания). С точки зрения специализации и территории ФПГ подразделяются на вертикально и горизонтально интегрированные; диверсифицированные; транснациональные (межнациональные), национальные, региональные.

К началу XXI в. в мире было около 90 ФПГ, в том числе в США — более 20, Англии — около 15, Франции, Японии, Германии — по 8–10.

В результате реформирования экономики России образовалось некоторое число ФПГ, что происходило не в процессе длительного эволюционного развития, а на основе решений Президента и Правительства РФ. В России ФПГ — это совокупность юридических лиц, действующих как основные и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы. ФПГ в России предоставляются льготы и государственная поддержка как способ стимулирования инвестиций в развитие промышленного производства.

Раздел II
МИКРОЭКОНОМИКА

Глава 6

ВВЕДЕНИЕ В МИКРОЭКОНОМИКУ

6.1. Микроэкономика: предмет, объект, метод

Предмет микроэкономики. Микроэкономика — составная часть экономической теории, изучающая экономические взаимоотношения между людьми и определяющая общие закономерности их хозяйственной деятельности.

Микроэкономика — это наука о принятии решений, изучает поведение отдельных агентов. Ее составными проблемами являются:

- ◆ цены, объемы выпуска и потребления конкретных благ;
- ◆ состояние отдельных рынков;
- ◆ распределение ресурсов между альтернативными целями.

Микроэкономика изучает относительные цены, т. е. соотношения цен отдельных благ, в то время как абсолютный уровень цен изучает макроэкономика.

Непосредственным предметом микроэкономики являются: экономические отношения, связанные с эффективным использованием ограниченных ресурсов; принятие решений отдельными агентами экономики в условиях экономического выбора.

В микроэкономике особое значение имеет изучение следующих вопросов:

- ◆ экономическое поведение людей, которое закрепляется в адекватных институтах и общественных структурах. В качестве ключевых институтов выступают рынок, собственность и государство;
- ◆ принятие экономическими агентами решений и реализация ими соответствующих экономических действий;
- ◆ проблема выбора одного из альтернативных вариантов. Ставит вопрос о редкости благ и их ограниченности.

Микроэкономика исходит из следующих предпосылок:

- ◆ **экономический атомизм**, означающий, что микроэкономика сосредоточивает свое внимание на поведении экономических агентов, которые принимают и реализуют свои решения в процессе экономической деятельности;
- ◆ **экономический рационализм**, сущность которого состоит в допущении оценки экономическими агентами своих выгод и затрат, сравнение которых в процессе принятия экономических решений дает возможность установить наиболее эффективные действия конкретного экономического агента, обеспечивающие извлечение максимального дохода.

Главная задача экономических агентов микроэкономики заключается в том, чтобы осуществить экономический выбор, обусловленный ограниченностью ресурсов. В любом обществе ограниченность ресурсов предполагает сделать выбор с целью решения следующих вопросов:

- ◆ что производить и в каком объеме;
- ◆ каким образом производить избранные виды благ;
- ◆ кто получает то, что произведено;
- ◆ какой объем ресурсов использовать для текущего потребления и какой — для будущего.

Современная микроэкономика изучает, как решаются вышеназванные четыре основных вопроса.

Современная микроэкономика состоит из **четырёх частей**. Первая часть посвящена анализу закономерностей образования потребительского спроса. В этой части микроэкономики развиваются теории предельной полезности. Во второй части микроэкономики анализируется предложение, и в первую очередь с точки зрения изучения поведения отдельной фирмы и формирования ее издержек в конкретных рыночных условиях. Третья часть посвящена анализу соотношения спроса и предложения в зависимости от различных форм рынков (рынков совершенной или несовершенной конкуренции). В четвертой части — теории распределения — анализируются рынки и проблемы ценообразования факторов производства.

Микроэкономика дает представление о движении индивидуальных цен и имеет дело со сложной системой связей, именуемой рыночным механизмом. Она рассматривает проблемы затрат, результатов, полезности, стоимости и цены в том виде, в каком они формируются в непосредственном процессе производства, в актах обмена на рынке.

Основы микроэкономики создавались австрийской школой, ключевыми представителями которой были К. Менгер, Ф. Визер, Э. Бем-Баверк. Значительный вклад в развитие микроэкономики внесли английские экономисты А. Маршалл, А. Пигу, Дж. Хикс, американский экономист Дж. Б. Кларк, итальянский экономист В. Парето, швейцарский экономист Л. Вальрас и др.

Микроанализ претерпел определенную модификацию, в частности расширил **объект** микроэкономики.

Объект микроэкономики — это экономическая деятельность людей и возникающие в ее ходе общие экономические проблемы, разрешаемые в соответствии с существующими институтами. Объектами микроэкономики являются: отдельные индивиды, домохозяйства, фирмы, собственники первичных производственных ресурсов, крупнейшие корпорации, связанные с другими фирмами внутри страны и за ее пределами, и даже целые отрасли экономики.

Метод микроэкономики. В зависимости от подхода к объяснению поведения отдельных экономических субъектов микроэкономическая теория подразделяется на **позитивную** и **нормативную**.

Позитивная микроэкономика изучает факты и зависимости между этими фактами и отвечает на вопрос: «Что есть или может быть?» **Нормативная микроэкономика** предлагает рецепты действий, определяет, какие условия экономики желательны или нежелательны, и отвечает на вопрос: «Что должно быть?»

Разграничение микроэкономики на позитивную и нормативную является исходным пунктом в **методологии** микроэкономической теории.

Поборники позитивного подхода к изучению экономических явлений и процессов утверждают, что микроэкономика является «чистой» наукой, подобной другим естественным наукам. Исходя из этого, она должна изучать явления такими же методами, как и точные естественные науки. Ее задача, по мнению позитивистов, состоит в изображении экономических явлений такими, какими они выступают в реальной действительности.

Основные методы изучения реальной действительности **позитивной микроэкономической теории** следующие.

1. **Предельный анализ**, или маржинализм, суть которого состоит в том, что экономические явления анализируются не только в законченном (изучение общих, средних величин), но и в постоянно изменяющемся виде.
2. **Функциональный анализ**, предполагающий следующую последовательность исследования: вначале выявляется типичное качество явления, затем устанавливаются факторы, влияющие на это качество. И наконец, **определяется** способ взаимосвязи факторов с ранее установленным качеством — **функция**. Считается, что величина является переменной, если она меняет свое значение под влиянием тех или иных факторов. Например, y является функцией x и записывается таким образом: $y = f(x)$, где y — функция x , а x — аргумент функции.
3. **Равновесный подход** означает, что микроэкономика изучает состояние в ней относительной стабильности, т. е. когда отсутствуют внутренние тенденции к изменению такого состояния. Если при незначительном изменении внешних условий экономическое положение изменяется существенно, такое равновесие называется неустойчивым. Если же при внешних изменениях в самой системе имеются силы, которые возобновляют в системе прежнее положение, то такое равновесие называется устойчивым.
4. **Метод верифицируемости** (проверяемости) теории, согласно которому теория должна получить частичное или косвенное подтверждение на практике. В том случае, когда теория не согласуется с фактами, теорию или улучшают, или отвергают и создают новую. Позитивисты считают — нужно объяснять, что и как происходит в экономике, однако давать субъективные оценки не следует.

Приверженцы нормативного подхода широко используют моделирование экономических явлений и процессов, т. е. исследование объектов познания осуществляется не непосредственно, а косвенно, путем моделей.

В микроэкономике преобладает **идеальное** моделирование, которое подразделяется на знаковое и интуитивное.

Знаковое моделирование предполагает использование формул и графиков. Графические модели обладают значительной объясняющей способностью. Различают **два типа** графиков: эмпирических зависимостей и теоретических зависимостей. Первые представляют собой эмпирическое отражение зависимости между переменными величинами. Вторые выступают в форме теоретического отображения зависимости между экономическими переменными и применяются с це-

лью пояснения процессов функционирования ирреальных экономических систем либо их составных элементов.

На графиках эмпирических зависимостей каждая точка демонстрирует значения переменных, совместно обсервационных наблюдаемых. Графики теоретических зависимостей зачастую показываются в виде сплошных линий, а не в виде множества отдельных точек.

В микроэкономике применяются модели **двух видов** — оптимизационные и равновесные.

Оптимизационные модели используются при изучении поведения отдельных экономических агентов. В этих моделях основными рабочими категориями являются предельная полезность, предельный продукт, предельные затраты, предельная выручка и т. п.

Равновесные модели применяются при изучении взаимоотношений между экономическими агентами. Эти модели выступают частным случаем более общего класса моделей взаимодействия экономических агентов. Посредством равновесных моделей изучаются и равновесное, и неравновесное положение экономической системы. В микроэкономической теории модели рыночного равновесия имеют особое значение, потому что экономические агенты могут эффективно осуществлять свою хозяйственную деятельность только при условии, что они имеют достоверную информацию обо всех ценах и на потребляемые ими ресурсы, и на предлагаемые ими блага. Поскольку каждый отдельный экономический агент не может иметь такой информации, то оптимальным способом изучения ценообразующих факторов может стать допущение о равновесном положении и незначительных изменениях одной конкретной цены.

Большое значение в экономическом моделировании имеет **компьютерное моделирование**, которое может быть успешно использовано при решении теоретических и практических задач.

Микроэкономическая теория лежит в основе разработки микроэкономической политики. Последняя, в свою очередь, определяется государством, которое устанавливает конкретные цели для отдельных рынков или отраслей и применяет для их регулирования определенные инструменты.

В микроэкономике, как и в макроэкономике, используется один и тот же инструментарий, однако каждая из наук анализирует экономические явления и процессы под разным углом зрения. Макроэкономика изучает экономику страны в целом, микроэкономика — состав и распределение общественного продукта. Для экономического образования одинаково ценны обе части экономической теории. Как замечает американский экономист Пол Самуэльсон, обращаясь к людям, изучающим экономикс: «Вы образованы менее чем наполовину, если вы знаете лишь один раздел, но не имеете представления о другом разделе теории».

6.2. Рынок и цена: понятия, структура, взаимосвязи

Рынок — это: а) совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи товаров; б) один из центральных элементов в системе товарно-денежных отношений; в) базовый элемент хозяйственного механизма; г) регулятор функционирования рыночной экономики.

Предпосылками возникновения рынка являются: а) общественное разделение труда; б) частная собственность на средства и продукты производства.

Основными **элементами** рынка выступают спрос, предложение, конкуренция, цена. Отличительными **чертами** рынка являются: гибкость, эффективность, стремление к равновесию.

Оптимальное функционирование рынка предполагает наличие следующих **условий**: а) вход на рынок и выход с рынка должны быть свободными; б) наличие свободных ресурсов и свободное их использование; в) свободный доступ к рыночной информации; г) отсутствие монополизма в производстве и ценообразовании.

С позиций ценообразования и характера конкуренции различаются следующие **модели** рынка:

- ◆ совершенной конкуренции (много продавцов и много покупателей);
- ◆ монопольной конкуренции (один продавец);
- ◆ олигополии (мало продавцов и много покупателей);
- ◆ олигопсонии (много продавцов и мало покупателей);
- ◆ двухсторонней олигополии (мало продавцов и мало покупателей);
- ◆ дуополии (два продавца и два покупателя);
- ◆ монопсонии (много продавцов и один покупатель);
- ◆ монополистической конкуренции (много продавцов и много покупателей).

В зависимости от **объектов** купли-продажи различаются рынки: а) товаров; б) услуг; в) капиталов; г) труда; д) информации (научно-технических разработок).

С точки зрения **границ** и **масштабов** различают местный рынок (в пределах села, города, района); национальный (внутренний рынок); мировой (внешний рынок).

Субъектами рынка выступают: юридические лица (фирмы, предприятия, учреждения); физические лица; государство.

Развитой рынок предполагает развитую рыночную **инфраструктуру**, основными элементами которой являются: банковская система, страховая система, информационная система.

Рынок обладает положительными и отрицательными чертами.

Положительные:

- ◆ содействует эффективному распределению и использованию ограниченных ресурсов общества;
- ◆ способен достаточно быстро устранять дефицит товаров и услуг;
- ◆ способствует разработке и внедрению новейшей высокопроизводительной техники и технологии производства;
- ◆ координирует экономическую деятельность без административного принуждения;
- ◆ содействует свободному экономическому выбору.

Вместе с тем рынок — не идеальный механизм экономической деятельности общества. В силу своих внутренних качеств и закономерностей рынок не в состоянии обеспечить решение многих важнейших проблем жизнедеятельности людей. Рынок имеет следующие **отрицательные** черты:

- ◆ не способен ликвидировать безработицу и инфляцию;
- ◆ не может обеспечить социальную защиту в обществе;

- ◆ не способен обеспечить оптимальную структуру экономики;
- ◆ не является эффективным в процессе производства «общественных товаров»;
- ◆ не обладает механизмом, который предотвращал бы зарождение социальной несправедливости, расслоение общества на богатых и бедных.

Американские экономисты Роберт Хейлбронер, профессор экономики в Новой школе социальных исследований, и Лестер Туроу, декан Школы менеджеров при Массачусетском институте, пишут: «Рынок усердно служит богатым, но не спешит обслуживать бедных. Он приносит с собой аномалию: избыток роскошного жилья и дефицит дешевого, хотя потребности общества в последнем намного превышают потребности в первом. Он направляет ресурсы и человеческую энергию на умножение роскоши, находящей сбыт среди более обеспеченных классов. Тогда как значительно более насущные потребности бедных остаются неудовлетворенными. Это не просто экономический порок. Это порок моральный. Рыночная экономика способствует аморальности. Об этом надо помнить всегда».¹

В микроэкономике изучаются как конкурентные, так и неконкурентные рынки, которые функционируют в различных отраслях народного хозяйства. Так, в сельском хозяйстве сотни тысяч крестьянских хозяйств выращивают картофель, который покупают также много покупателей. Но ни один из производителей и ни один из покупателей не в состоянии оказать значительное воздействие на цену картофеля.

Аналогичная ситуация наблюдается в добывающей промышленности. Например, мировой рынок угля, железа, олова, меди имеет много основных поставщиков. Однако ни один из них не может существенно воздействовать на цену этих товаров даже в том случае, если один из производителей выходит из предпринимательской деятельности.

Таким образом, рынок сельскохозяйственных товаров и рынки добывающей промышленности (угля, олова, и других товаров) являются конкурентными и на них **действует совершенная конкуренция**.

В мировой экономике имеет место и противоположная ситуация. На мировом рынке нефти функционирует много производителей. Тем не менее этот рынок не является конкурентным, поскольку на нем с 70-х гг. XX в. господствует международный картель ОПЕК. Это наглядный пример несовершенной конкуренции, хотя поставщиками нефти являются многие страны (Россия, Иран, Мексика, Норвегия, Великобритания, Германия и др.), а в их пределах — множество компаний.

Следовательно, неконкурентные рынки существуют и при большом числе производителей данного товара.

Решающую роль в функционировании рынка играют цены. Они выполняют информационную и регулирующую функции, функцию разделения благ, принадлежащих к рынку, и тех благ, которые распределяются вне его (к примеру, благ из общественных фондов потребления).

Цена — денежное выражение стоимости товара. Величина цены товара определяется:

- а) стоимостью товара;

¹ Хейлбронер Р., Туроу Л. Экономика для всех. Новосибирск, 1994. С. 302.

- б) стоимостью денежного материала (золота);
- в) соотношением спроса и предложения.

Превышение спроса над предложением вызывает превышение величины цены над стоимостью; а превышение предложения над спросом ведет к отклонению цены ниже стоимости. При равенстве спроса и предложения устанавливается **цена равновесия**. Цена выступает одним из важнейших показателей, характеризующих состояние и динамику уровня жизни населения. Следовательно, в ней отражаются многообразные экономические и социальные процессы функционирования общества.

Различают действующую и реальную цены товара. **Действующая цена** товара представляет собой его номинальную цену. **Реальная (сопоставимая) цена** товара представляет собой цену, рассчитанную относительно совокупного показателя цен — такого, как индекс цен на потребительские товары (ИПЦ). ИПЦ фиксирует, как стоимость большого набора товаров на рынке меняется во времени относительно обширной совокупности потребителей. В микроэкономике чаще всего используются сопоставимые, а не действующие цены на товары. Относительные цены сопоставимы, когда имеется общая база сравнения. Изменение цен в денежных единицах предполагает реальную покупательную способность денежных знаков. Сопоставимые цены рассчитываются по агрегированному индексу цен — такому, как ИПЦ.

Различают учетную, стимулирующую и распределительную (перераспределительную) функции. **Учетная функция** отражает в цене результаты хозяйствования. **Стимулирующая функция** цены влияет на эффективность производства, внедрение новейшей техники и технологии, ресурсосбережение, повышение качества продукции. **Распределительная (перераспределительная) функция** учитывает в цене налог на добавленную стоимость и другие формы централизованного чистого дохода, поступающего в бюджеты различных уровней государственной структуры. Использование распределительной функции цены позволяет обществу решать социальные проблемы.

Между категориями «рынок» и «цена» существуют самые тесные взаимосвязи. Необходимо знать, как формируются цены на конкурентных и неконкурентных рынках, анализом которых занимается микроэкономика. Рыночное ценообразование — это синтез рынка и цены, который происходит без централизованного руководства со стороны государства.

6.3. Сегментация рынка

Сегментация рынка — разделение рынка на отдельные группы, части (сегменты) по какому-либо признаку (вид товара, тип валюты, страна, регион, однородные группы потребителей, группы индивидуальных потребителей, выделенных по социальным признакам, платежеспособности, мотивам, культуре, религиозным традициям и т. д.).

Сегментация рынка выступает ключевым понятием концепции маркетинга, ориентированного на спрос; является основой маркетинговой деятельности в условиях насыщенного рынка. Реализация концепции рыночной сегментации определяется необходимостью выделения наиболее важных черт и потребностей для каждой группы потребителей для последующей переориентации своей

производственной и бытовой политики, направленной на удовлетворение этих специфических требований покупателей. Владение знаниями сегментации рынка дает возможность фирме разработать оптимальную стратегию маркетинга, точный выбор его инструментов, экономию средств в процессе реализации коммерческих проектов.

Выделяют **предварительную** сегментацию, реализуемую на этапе выбора рынка, и **окончательную** сегментацию — при формировании маркетинговой программы.

Различают следующие признаки сегментации рынка.

1. **Географический**, согласно которому производится разбивка рынка на разные географические единицы: государства, штаты, регионы, области, округа, города, общины. Фирма может принять решение действовать либо в одном из нескольких географических районов, либо во всех районах, но с учетом различий в нуждах и предпочтениях, определяемых географией.
2. **Демографический**, означающий разбивку рынка на группы, в основе которых лежат такие демографические признаки, как пол, возраст, размер семьи, уровень доходов, род занятий, образование, раса, национальность и др.
3. **Психологический** — разделение покупателей по признакам принадлежности к общественному классу, образу и стилю жизни, структуре личности.
4. **Поведенческий** — деление на группы в зависимости от знаний, отношений покупателей, характера использования товара и реакции на данный товар.

По товарам производственного характера сегментация рынка строится по другим признакам. Здесь на первое место ставится принадлежность потенциального предприятия-покупателя к определенному сектору экономики — машиностроению, строительству, торговле и т. д. В пределах каждой отрасли выделяются более мелкие профессиональные секторы. В этом случае важно учитывать размеры предприятий.

Рассмотрим сегментацию рынка труда, концепцию которой впервые выдвинули П. Доринджер и М. Пайор (оба из США) в начале 70-х гг. XX в.

Большинство экономистов Запада исходит из двойственности современного рынка труда, в котором функционируют **два** сегмента единого рынка труда: а) рынок **первичных** (независимых и подчиненных) рабочих мест и б) рынок **вторичных** рабочих мест и групп рабочих. К первичным **независимым** рабочим местам относят специалистов с высшим и средним специальным образованием, управляющих и администраторов всех звеньев и высококвалифицированных рабочих. К первичным **подчиненным** рабочим местам относят техников, административно-вспомогательный персонал и рабочих средней квалификации. Вторичные рабочие места не требуют специальной подготовки и значительной квалификации. Их занимают работники **обслуживания**, неквалифицированные рабочие, низшие категории служащих.

Разнообразие предлагаемых трудовых услуг и рабочих мест вызывает дифференцированность рынка труда. Еще в 80-е гг. XIX в. А. Маршалл выдвинул концепцию неконкурирующих групп на рынке труда. Каждая разновидность труда, профессия, специальность имеет свой более или менее обособленный от других рынок. Именно это обстоятельство нашло отражение в концепции сегментированного рынка труда.

Глава 7

ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

7.1. Спрос. Закон спроса. Кривая спроса. Изменения в спросе

Спрос — отношение между ценой блага и его количеством, которое покупатели хотят и в состоянии купить.

В экономическом смысле в основе спроса лежит не просто потребность или нужда в том или ином благе, а готовность и способность платить за него. Общий спрос покупателей на благо находит свое отражение на кривой спроса.

Спрос проявляется и в **объеме спроса**, означающем то количество блага, которое было бы куплено по некоторой цене при неизменности прочих факторов, влияющих на спрос.

Выделяют следующие факторы, влияющие на объем спроса:

- ◆ цена блага;
- ◆ цены других благ;
- ◆ доходы покупателей;
- ◆ общее количество покупателей данного блага;
- ◆ предпочтительные вкусы покупателей;
- ◆ инфляционные ожидания;
- ◆ экономическая политика государства.

Связь между ценой блага и объемом спроса на него выражается в **законе спроса**.

Закон спроса гласит, что количество товара, на которое предъявляется спрос, возрастает при снижении цены и сокращается при ее повышении. При этом нет строго одинакового соотношения между снижением цены и повышением спроса.

Такое определение закона спроса дал английский экономист А. Маршалл (1842–1924).

В современной западной экономической литературе под законом спроса понимается обратная зависимость между ценой и величиной спроса на блага в течение определенного периода времени.

Зависимость между ценой блага и объемом спроса называется **шкалой спроса** или **кривой спроса**.

Кривая спроса отражает обратно пропорциональную зависимость между ценой и количеством блага, которое покупатели хотят и могут приобрести в единицу времени.

На рис. 7.1 показана кривая спроса, в которой по горизонтальной оси отложены величины спроса на яблоки, а по вертикальной — цена на них. На рис. 7.1 видно: чем выше цена яблок, тем на меньшее их количество предъявляется спрос. Эта зависимость называется **законом отрицательного наклона кривой спроса**.

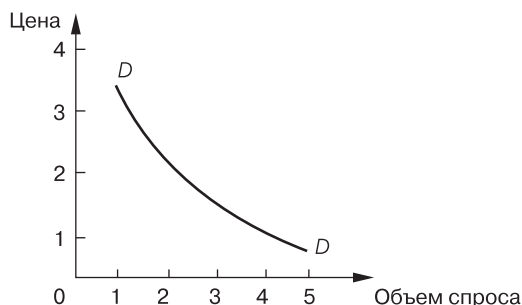


Рис. 7.1. Кривая спроса на яблоки

С повышением цены объем спроса снижается по **двум** причинам. Первая причина — **эффект замены (замещения)**. Когда цена блага растет, то покупатель постарается заменить его схожим благом. Например, если цена на масло поднимается, то потребитель будет покупать маргарин. Вторая причина эффекта сокращения количества спроса при повышении цены заключается в **эффекте дохода**. Когда цена на благо увеличивается, то потребитель начинает чувствовать, что стал несколько беднее, чем прежде. Так, если цена на мясо повысится вдвое, то потребитель будет иметь меньше реального дохода, в результате чего сократится потребление мяса, да и других благ.

Изменения в спросе. Поскольку экономическая жизнь находится в постоянном движении, то и спрос также непрерывно изменяется. Правильно говорят, что кривые спроса остаются неизменными только в учебниках.

Почему же сдвигается кривая спроса? Потому что меняется не только цена блага, но и другие факторы. Увеличивается средний реальный доход населения, возрастает численность взрослого населения, что может вызвать, например, сдвиг вправо кривой спроса на машины.

Но кривая спроса сдвигается по-разному. Выделяют **два типа** сдвига. В первом случае большее количество блага будет покупаться при **каждой** цене и кривая спроса сместится **вправо** таким образом, что спрос будет **выше**, чем он был до сдвига (рис. 7.2). Другой тип сдвига — при каждой цене спрос будет **ниже**, чем он был до сдвига.

Как видно на рис. 7.2, при увеличении спроса кривая спроса смещается **вправо**, при уменьшении — **влево**.

Особо следует выделить изменение спроса, означающее **перемещение по кривой спроса** (рис. 7.3).

Изменение спроса происходит тогда, когда изменяется один из элементов, лежащих в основе кривой спроса. Например, увеличились **доходы** потребителей, что вызывает увеличение спроса, даже если цены на блага не изменились. В результате кривая спроса сдвигается **вправо**.

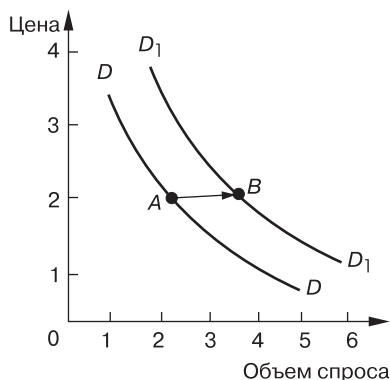


Рис. 7.2. Сдвиги кривой спроса

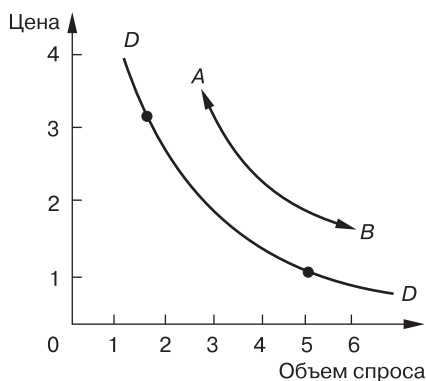


Рис. 7.3. Перемещение по кривой спроса

Когда цена на благо снизится при прочих равных условиях, потребители также будут больше покупать благо. Но количество покупок увеличится не благодаря увеличению спроса, а благодаря снижению цены. Это изменение показывает перемещение вдоль кривой спроса.

Из закона спроса имеется одно исключение, названное **парадоксом Гиффена**. Английский экономист и статистик Роберт Гиффен (1837–1910) обнаружил, что в период голода в Ирландии в конце XIX в. объем спроса на картофель, цена которого повысилась, значительно возрос. Это объяснялось тем, что картофель был основным продуктом питания ирландских бедняков. Рост цены на картофель привел к тому, что потребители с низкими доходами отказались от разнообразного рациона и переклЮчилились на потребление более дешевых продуктов питания. В связи с тем что картофель в сравнении с более качественными продуктами был относительно дешевым продуктом, объем спроса на него увеличился.

Современные западные ученые полагают, что первооткрывателем парадокса (эффекта) Гиффена является английский экономист С. Грею (1795–1840), обнаруживший, что чем выше цена хлеба и картофеля, тем больше их потребляют.

Попытки подвести под исключения из закона стоимости некоторые явления действительности имеют место в ряде случаев. Рассмотрим некоторые из них.

Цена как индикатор качества. Конечный потребитель не всегда способен правильно оценить качество блага. Поэтому цену блага он воспринимает как индикатор его качества. Это обстоятельство лежит в основе завышения цен без фактического повышения качества блага. На самом деле наблюдается воздействие посредством цены на суждения покупателей о качестве блага. Следовательно, речь идет об изменении объема спроса путем манипуляции с предпочтениями потребителей, которые используются с целью оспорить действие закона спроса.

Эффект Веблена. Он ассоциируется с престижным спросом на покупку дорогостоящих благ, имеющих высокий социальный статус. Этот статус выполняют те блага, которые не могут приобрести широкие массы, поскольку они обладают высокой ценой. Под эффектом Веблена понимается такое явление в теории потребления, когда покупатели имеют кривую спроса с положительным (вниз и влево) наклоном, поскольку для них характерно демонстративное потребление благ, т. е. с целью получения полезности не от самого их потребления, а от демонстрации их использования. Например, индивид может приобрести очень дорогую автомашину и эксплуатировать ее не столько как средство передвижения, сколько как способ выделиться перед остальными людьми. Действие эффекта Веблена приводит к тому, что объем спроса на определенное благо оказывается в прямой зависимости от его цены. Эффект Веблена рассматривается как альтернатива теории потребления, которая означает, что объем покупаемого блага находится в обратной зависимости от его цены, т. е. кривая спроса имеет отрицательный наклон.

Считается, что престижную стоимость имеют не только дорогие блага, но и блага, распределяемые либо бесплатно, либо по льготным ценам.

Эффект ожидаемой динамики цен. Когда цена блага понизилась и покупатели надеются на сохранение этой направленности, то спрос на это благо в данный период времени может уменьшиться. Если же цена блага, наоборот, растет, то спрос на него также может увеличиться, но при условии повышения цен в будущем. Складывается впечатление, что имеет место прямая зависимость между ценой и объемом спроса. Но это лишь видимость, поскольку в реальной действительности потребители сравнивают действующие (текущие) в данный момент цены с ожидаемыми. Если в дальнейшем произойдет понижение цены, то потребители будут рассматривать ныне действующую цену как сравнительно более высокую и уменьшают спрос. Если ожидается рост цены, то покупатели расценивают действующую цену как сравнительно более низкую и увеличивают спрос. Следовательно, закон спроса не утрачивает своей роли и в данной ситуации.

7.2. Предложение. Закон предложения. Кривая предложения

Предложение — количество (объем) благ, предлагаемых для продажи на рынке в определенный момент или период времени. В стоимостном выражении предложение представляет сумму рыночных цен этих благ.

Основными факторами предложения являются цена блага и неценовые факторы. Цена предложения — это минимальная цена, по которой продавец согласен продать определенное количество данного блага.

Связь между ценой блага и объемом его предложения находит отражение в законе предложения.

Закон предложения выражает **прямую** зависимость между ценой и величиной предложения блага в течение определенного периода времени.

Закон предложения гласит: с повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; со снижением цен сокращается также и предложение. На величину предложения оказывают влияние как ценовые, так и неценовые факторы.

Зависимость между ценами и количеством благ, которое производители готовы выпустить и продать, называется графиком, или кривой, предложения. Чем выше цена, тем при прочих равных условиях больше предложение благ, ибо производитель стремится увеличить свой доход. Однако при очень высокой цене достаточно большой доход можно получить и без увеличения производства. В этом случае предложение может сократиться.

Закон предложения имеет **две** формы выражения: шкала предложения и кривая предложения.

Шкала предложения — это табличное выражение связи между рыночной ценой блага и тем количеством, которое по этой цене будут предлагать продавцы.

Кривая предложения — это графическое выражение связи между рыночной ценой блага и тем количеством, которое по этой цене будут предлагать продавцы.

Кривая предложения отражает взаимосвязь между количеством предложенного блага и его ценой. Она иллюстрирует, какую цену надо заплатить за единицу предложенного блага для каждого количества блага, чтобы это количество блага было выпущено, т. е. предложено на рынок. Для большинства благ кривая предложения имеет «восходящее» и «вогнутое» очертание (рис. 7.4).

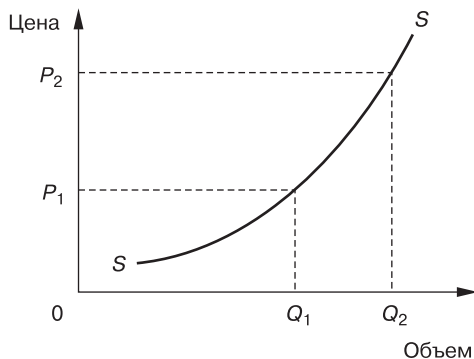


Рис. 7.4. Кривая предложения

Изменение предложения. Фирмы постоянно меняют набор предлагаемых ими благ. Что побуждает вносить эти изменения?

Предложение меняется, когда изменяется любой из факторов, влияющих на него, кроме цены блага. По отношению к кривой предложения при каждой ры-

ночной цене предложение увеличивается (или уменьшается), когда увеличивается (или уменьшается) объем предложения.

Следует не путать понятия «движение вдоль кривой предложения» и «сдвиг кривой предложения».

Движение вдоль кривой предложения — реакция продавцов на изменение цены блага при прочих равных условиях; отражает изменение объема блага, которое производители желают и могут продать. Изменение объема предложения изображается движением вдоль кривой предложения (рис. 7.5).

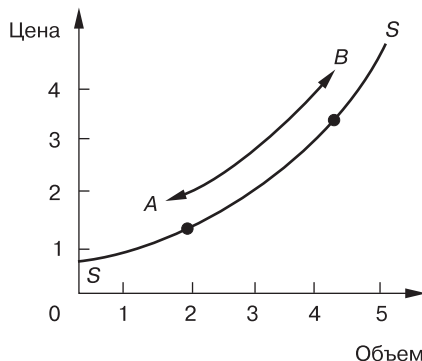


Рис. 7.5. Движение вдоль кривой предложения

На рис. 7.5 видно, что происходит перемещение от одной точки (A) кривой предложения к другой точке этой кривой (B).

Движение вдоль кривой предложения означает, что совершается изменение величины (объема) предложения благ, когда ни один из факторов, влияющих на предложение, не меняется, а цена данного блага изменяется.

Восходящая кривая предложения выражает сущность закона предложения, который заключается в том, что для значительного объема благ чем выше цена на них, тем больший объем благ предлагается производителями на рынке.

«Вогнутость» кривой предложения объясняется следующим образом: с повышением цены блага в его выпуске участвует все большее количество фирм, вызывая тем самым значительный прирост объема предложенного блага. По мере роста цены блага на определенном этапе рынок окажется перенасыщен им и расширение выпуска блага прекратится, в результате объем выпуска благ стабилизируется независимо от уровня цен. Если же цена будет продолжать расти, кривая предложения станет вертикальной.

Что находится в основе кривой предложения?

Основными компонентами, лежащими в основе кривой предложения, являются:

- ◆ издержки производства, или производственные затраты, которые прежде всего определяются ценами на ресурсы и техническим прогрессом;
- ◆ технология производства. Использование более совершенной технологии понижает издержки производства, выпускается больше благ, что увеличивает объем предложения продукции;

- ◆ цены на ресурсы. Например, снижение заработной платы рабочих фирмы сокращает издержки производства и увеличивает предложение благ;
- ◆ цены сопутствующих благ, особенно тех благ, которые могут быстро заменить друг друга как продукты одного производственного процесса. Если цена одного сопутствующего блага повысится, то увеличится цена и второго;
- ◆ количество товаропроизводителей. Чем больше их, тем больше предлагаемого блага;
- ◆ количество покупателей данного блага. Чем больше их, тем больше могут купить этого блага;
- ◆ налоги и субсидии. Увеличение налогов уменьшает объем выпуска. Субсидии, наоборот, вызывают расширение производства;
- ◆ государственная политика. Например, отказ от квот и таможенных тарифов на импорт благ ведет к увеличению их предложения;
- ◆ особые факторы. Например, погода оказывает сильное влияние на сельское хозяйство.

Сдвиг кривой предложения — реакция продавцов на изменение неценовых факторов; отражает изменение предложения (характера предложения). Изменение предложения — это изменение того объема благ, которое производители желают и могут продать; изображается сдвигом всей кривой предложения (рис. 7.6).

Сдвиг кривой предложения **вправо** означает **расширение предложения** блага, смещение кривой предложения **влево** означает **сокращение предложения** блага.

Итак, когда изменяются **неценовые факторы** — это **сдвиг кривой предложения**, т. е. изменение предложения. Когда происходит изменение объема предложения в ответ на изменение цены данного блага — это движение вдоль кривой предложения.

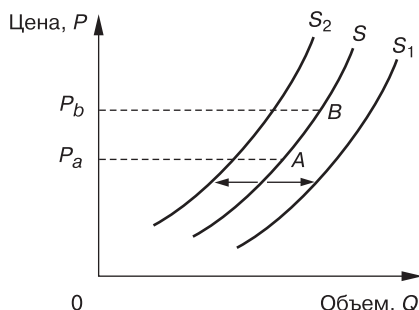


Рис. 7.6. Сдвиг кривой предложения

7.3. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие

Ранее мы рассматривали спрос и предложение по отдельности. Теперь предстоит объединить эти две стороны рынка. Как это сделать? Ответ заключается в следующем. Взаимодействие спроса и предложения друг с другом порождает равновесную цену и равновесный объем, или рыночное равновесие.

Взаимодействие спроса и предложения — процесс, порождающий формирование рыночной цены, которая удовлетворяет одновременно и продавца, и покупателя.

Рыночная цена отражает такую ситуацию, когда планы покупателей и продавцов на рынке полностью совпадают, а объем благ, который желают купить покупатели, абсолютно равен объему благ, который намерены предложить производители. В результате возникает **равновесная цена**, т. е. цена такого уровня, когда объем предложения равен объему спроса.

При рыночном равновесии спроса и предложения отсутствуют факторы как для повышения, так и для понижения цены до тех пор, пока все прочие условия сохраняются равными.

Рыночная цена зависит как от спроса, так и от предложения. При этом одни экономисты преувеличивают роль спроса, другие — роль предложения. Эту проблему разрешил А. Маршалл: «Мы могли бы с равным основанием, — писал он, — спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц. Действительно, когда одно лезвие удерживается в неподвижном состоянии, а резание осуществляется движением другого лезвия, мы можем, как следует не подумав, утверждать, что резание производит второе, однако такое утверждение не является совершенно точным и оправдать его можно лишь претензией на простую популярность, а не строго научным описанием совершаемого процесса».¹

На рис. 7.7 показано, что рыночная равновесная цена определяется в точке пересечения кривых спроса и предложения, которая является точкой равновесия (E), отражающей равенство объема спроса и объема предложения. Цена, при которой объем спроса равен объему предложения, выступает как равновесная цена. Равенство объема спроса и объема предложения представляет собой равновесный объем и характеризует рыночное равновесие.

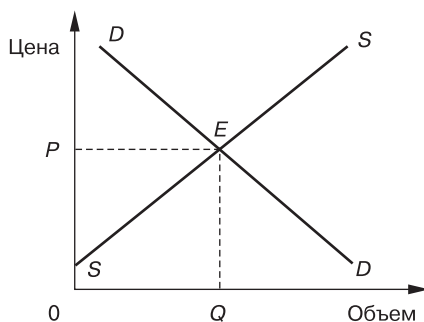


Рис. 7.7. Взаимодействие спроса и предложения

Цена, по которой благо продается или покупается, может не совпадать с равновесной ценой. Аналогично и реальный объем продаж может не совпадать с равновесным объемом. Дело в том, что равновесное состояние нестабильно, поскольку условия рынка, которые определяют рыночное равновесие, также **нестабильны, что вызывает изменения спроса и предложения.**

¹ Маршалл А. Принципы политической экономии. М.: Прогресс, 1984. Т. 2. С. 31–32.

Рыночное равновесие — ситуация на рынке, при которой нет тенденции к изменению рыночной цены или объема продаваемых благ.

Рыночное равновесие устанавливается, когда цена приводится к такому значению, которое уравнивает объем спроса и объем предложения. Рыночное равновесие цены и объем продаваемого блага могут изменяться в ответ на изменения спроса и предложения.

Когда «потолок цен» устанавливается **ниже** равновесной цены, образуется **дефицит** (иногда его называют избыточным спросом благ) и объем спроса превышает объем предложения. Такое положение приведет к конкуренции между покупателями за возможность купить данное благо. Конкурирующие покупатели начинают предлагать более высокие цены. По мере того как цены растут, объем спроса сокращается, а объем предложения увеличивается. Это продолжается до тех пор, пока цена не достигнет своего равновесного уровня.

Когда минимальные уровни цен устанавливаются **выше** равновесной цены, объем предложения превышает объем спроса и образуется **избыток** благ. Рыночное равновесие и отклонение от него показаны на рис. 7.8.

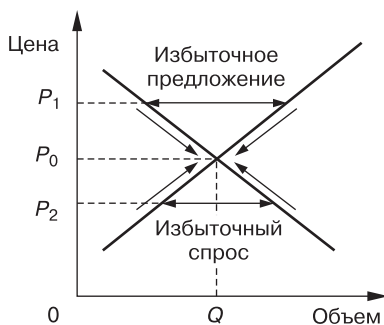


Рис. 7.8. Рыночное равновесие

Выделяют четыре варианта влияния сдвигов кривых спроса и предложения на цену и объем благ.

1. Увеличение спроса на благо вызывает сдвиг кривой спроса **вправо**, в результате чего увеличиваются и равновесная цена, и равновесный объем блага.
2. Уменьшение спроса на благо смещает кривую спроса **влево**, в результате чего снижаются равновесная цена и равновесный объем блага.
3. Увеличение предложения блага сдвигает кривую предложения **вправо**, в результате чего снижается равновесная цена и увеличивается равновесный объем блага.
4. Уменьшение предложения блага сдвигает кривую предложения **влево**, в результате чего повышается равновесная цена и сокращается равновесный объем блага.

Используя указанные четыре варианта изменения спроса и предложения и сдвига их кривых, можно определить равновесную точку в случае любых колебаний спроса и предложения.

Однако не всегда «срабатывают» названные «четыре правила» спроса и предложения, ибо часто одновременно происходит сдвиг и кривой спроса, и кривой предложения, что значительно усложняет анализ реальных экономических явлений и процессов.

Научно обоснованный метод анализа спроса и предложения предполагает необходимость:

- ♦ отличать **изменения** спроса или предложения, которые ведут к сдвигу кривой, от **изменений объема** спроса или предложения, вызывающих движение вдоль кривой;
- ♦ соблюдать все остальные условия равными, что требует знания отличий между влиянием, обусловленным изменением **цены блага**, и влиянием, обусловленным изменением других факторов.

Изложенная модель рынка — статическая, поскольку распространяется на определенный фиксированный период времени (год, квартал, месяц), связи ее переменных во времени не анализируются. Включение в модель зависимости спроса, предложения, цен и фактора времени трансформирует модель в динамическую.

Если допустить, что под воздействием спроса реакция предложения будет более медленной, возникает иной вариант, который в экономической науке называется «паутинообразной моделью», предполагающей, что осуществление нового состояния равновесия устанавливается соотношением определенных параметров функций спроса и предложения.

7.4. Отраслевое равновесие. Устойчивость и неустойчивость равновесия. Паутинообразная модель

Отрасль — это группа конкурирующих фирм, продающих схожие блага на рынке. Отрасль как совокупность фирм включает в себя:

- ♦ индивидуальные фирмы (фирмы индивидуальных собственников, каждой из которой владеет одно физическое лицо);
- ♦ партнерства (товарищества) — фирмы, находящиеся в собственности двух или более лиц;
- ♦ **корпорации** (акционерные общества) — отдельное юридическое лицо.

Отрасль предполагает **свободный вход** в отрасль и **выход из нее**. Вступление в отрасль определяется извлечением экономической прибыли больше нормальной. Выход из отрасли определяется извлечением прибыли ниже нормальной.

Экономическая прибыль — разница между доходом от продажи товаров, услуг и вмененными издержками (издержками упущенных возможностей или альтернативными издержками) на ресурсы при производстве данных товаров и услуг.

Нормальная прибыль — прибыль, достаточная для того, чтобы обеспечить предложение фирмой своего блага. Согласно теории рынков, нормальная прибыль входит в состав затрат производства. Если уровень прибыли, извлекаемой на каком-либо конкретном рынке, очень низок в сравнении с уровнем прибыли, су-

ществующим на другом рынке с той же степенью риска, то фирма либо переориентируется на другое направление деятельности, более доходное, либо откажется от выпуска данного блага ради получения заработной платы или жалования.

Если фирмы извлекают экономическую прибыль, то она будет стимулировать другие фирмы войти в данную отрасль. Вход в отрасль новых фирм увеличивает предложение благ и снижает цену на благо до тех пор, пока экономическая прибыль в отрасли не станет нулевой, т. е. когда доход равен издержкам. Отрицательная экономическая прибыль вынуждает фирмы уходить из данной отрасли. Предложение сокращается до тех пор, пока экономическая прибыль снова не становится нулевой. Таким образом, экономическая прибыль на конкурентном рынке выступает своего рода сигналом. Выполнив свою функцию — понизив или повысив выпуск, — она вновь возвращается к нулевой отметке. Нулевая экономическая прибыль удовлетворяет фирмы, ибо все ресурсы приносят выгоду не меньшую, чем они бы приносили, если их использовали бы наилучшим альтернативным путем. Положительную экономическую прибыль фирма будет иметь в том случае, если она так использует факторы производства, что приносимая ими выгода превышает выгоду, которую фирма могла бы получить, если бы использовала эти ресурсы иным, наилучшим способом.

Отраслевое равновесие — это такая ситуация, когда у фирм не существует тенденции вступать в отрасль, выходить из нее либо изменять свой размер.

Максимальную прибыль фирма извлекает до тех пор, пока объем производства и размер предприятия установлены при цене (P), равной предельным издержкам, определяемым для долгого периода, так называемым долгосрочным предельным издержкам ($LRMC$).

В долгом периоде конкурентные фирмы могут регулировать объем производства посредством строительства предприятий, причем более крупных, вместо того чтобы производить больше благ на существующих.

Когда фирмы в немонополизированной отрасли терпят убытки, цены должны повышаться до $LRMC_{\min}$, так как до тех пор, пока $P < LRMC_{\min}$, фирмы будут выходить из отрасли. Поэтому условиями для равновесия отрасли при совершенной конкуренции будут: $P = LRMC$ и $P = LRMC_{\min}$. Выполнение первого условия предполагает, что ни одна фирма в отрасли не может извлечь большую прибыль, изменяя объем своих операций так, чтобы производить больше или меньше благ. Второе условие предполагает, что функционирующие фирмы не уйдут из отрасли, а новые не начнут операций в этой отрасли.

Можно предположить, что в долгом периоде новые фирмы, привлеченные экономической прибылью, начнут свои операции в данной немонополизированной отрасли. Функционирующие в отрасли фирмы также увеличат объемы производства посредством строительства новых предприятий. В результате начала операций новых фирм и расширения производства действующими в отрасли фирмами увеличится предложение благ, цены на которые понизятся, что вызовет изменения в кривой рыночного предложения в отрасли.

Долгосрочная кривая предложения в отрасли — это взаимосвязь между ценой и количеством предлагаемых благ в точках, где отрасль находится в равновесном состоянии. Для всех точек на кривой предложения конкурентной фирмы в долгом

периоде $P = LRMC = LRMC_{\min}$. Долгосрочная цена безубыточности — это наименьшая цена, при которой в долгом периоде фирма может только возместить свои издержки.

Кривая рыночного предложения в долгом периоде отражает суммарный объем благ, поставляемый всеми фирмами. Форма долгосрочной кривой рыночного предложения определяется изменением цен на различные виды отраслевых затрат по мере расширения объемов выпускаемой продукции в долгом периоде. Кривая рыночного предложения в долгом периоде может иметь восходящую, горизонтальную, дугообразную и отрицательную форму.

Долгосрочная кривая отраслевого предложения отражает соотношения между ценой и предлагаемым объемом благ для точек, в которых отрасль находится в равновесном состоянии.

Различные отрасли имеют различные кривые предложения.

Отрасль с неизменными издержками — это отрасль, где **цены** на факторы производства **независимы** от объема выпуска. Долгосрочная кривая предложения для такой отрасли — **горизонтальная линия** (рис. 7.9). Поскольку цены на факторы производства и технология стабильны, долгосрочная кривая предложения для такой отрасли при одной рыночной цене совершенно эластична.

Отрасль с возрастающими издержками — это отрасль, где **цены** на некоторые факторы производства **повышаются** вследствие увеличения выпуска благ. Долгосрочная кривая предложения для такой отрасли **«растет»** вверх (рис. 7.10).

Отрасль с убывающими издержками — это отрасль, где **цены** на некоторые факторы производства **снижаются** вследствие расширения отрасли. Долгосрочная кривая предложения в такой отрасли будет иметь **наклон вниз** (рис. 7.11).

Отрасль с различной комбинацией процессов. Долгосрочная кривая предложения в такой отрасли будет иметь дугообразную форму (рис. 7.12).

Стабильность равновесия — это способность рынка, выведенного из равновесного состояния, вновь возвратиться к нему под воздействием только внутренних сил. В том случае, когда равновесие имеет свойство стабильности, дополнительное регулирование рынка необязательно. Когда равновесие не имеет свойства стабильности, регулирование рынка является обязательным. Если линии спроса и предложения имеют нормальный (соответственно отрицательный и положительный) наклон, то равновесие стабильно.

Паутинообразная модель — модель, изображающая траекторию движения к состоянию равновесия, когда реакция предложения или спроса запаздывает.

Паутинообразная модель описывает динамический процесс: траекторию корректировки цен и объема производства при движении от одного состояния равновесия к другому; используется для описания колебаний цен на рынках сельскохозяйственной продукции, на биржевом рынке, где предложение реагирует на изменения цен с некоторым запозданием.

Рассмотрим вариант динамической модели рынка одного продукта. Предположим, что объем спроса зависит от уровня цен текущего периода, а объем предложения — от уровня цен предшествующего периода:

$$Q_i^D = Q_i^D(P_t), \quad Q_i^S = Q_i^S(P_{t-1}),$$

где t — определенный период времени ($t = 0, 1, 2, \dots, T$). Это значит, что производители в период $t - 1$ определяют объем производства, предполагая, что цены периода $t - 1$ сохраняются в период t ($P_{t-1} = P_t$).

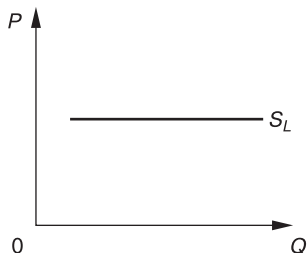


Рис. 7.9. Отрасль с неизменными издержками

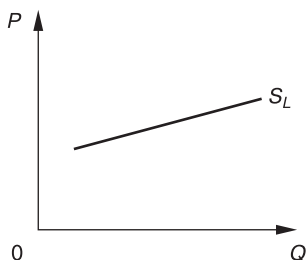


Рис. 7.10. Отрасль с возрастающими издержками

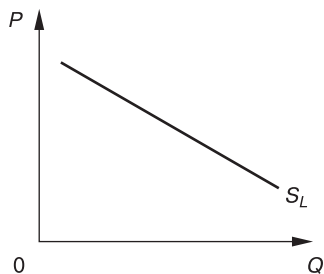


Рис. 7.11. Отрасль с убывающими издержками

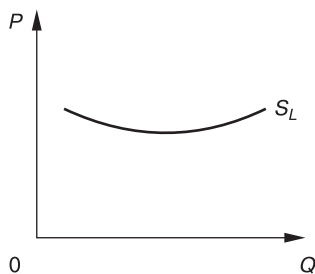


Рис. 7.12. Отрасль с различной комбинацией процессов

В таком случае график спроса и предложения будет иметь вид паутинообразной модели.

Возможны три варианта изменения рыночной цены во времени.

1. Если наклон линии предложения более крутой, чем наклон линии спроса, то со временем отклонение от равновесия уменьшается, равновесие восстанавливается (рис. 7.13).
2. Если наклон линии предложения более пологий, чем наклон линии спроса, отклонение от равновесия увеличивается (рис. 7.14).
3. При одинаковом наклоне линий предложения и спроса рынок колеблется вокруг точки равновесия (рис. 7.15). Этот вариант рассмотрим несколько подробнее.

Допустим, что начальная цена P_0 . На эту цену ориентируются производители в период $t = 1$, предлагая продукцию в объеме Q_1 , что ниже равновесного уровня Q_E . Тогда возникает дефицит, в результате чего цены повышаются до P_1 . В ответ на это производители увеличат объем предложения до Q_2 , надеясь, что уровень цен сохранится и в период $t = 2$. Избыток предложения приведет к понижению цены до P_0 и т. д.

Все три варианта допускают неизменность функций спроса и предложения во времени.

Следовательно, несмотря на то что линии спроса и предложения имеют нормальный наклон, запаздывание в реакции предложения на изменение цен может

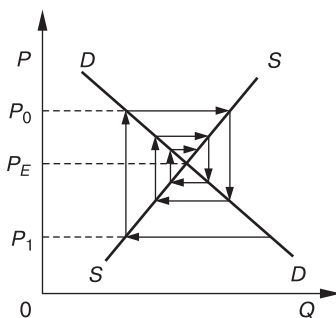


Рис. 7.13. Равновесие восстанавливается

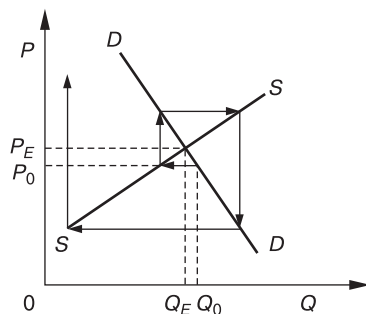


Рис. 7.14. Отклонение от равновесия увеличивается

привести к нестабильности равновесного состояния. Из этого вытекает, что анализ стабильности не ограничивается только методом сравнительной статики.

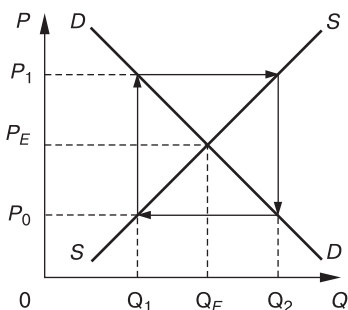


Рис. 7.15. Рынок колеблется вокруг точки равновесия

7.5. Государственное регулирование рынка. Влияние налогов, дотаций, фиксированных цен на рыночное равновесие

Основными инструментами государственного регулирования рынка являются:

- ◆ налоги;
- ◆ дотации;
- ◆ фиксированные цены.

Наиболее цивилизованным инструментом государственного регулирования рынка считаются **налоги**, поскольку они не ограничивают свободу действий экономических агентов и, следовательно, не нарушают функционирования рыночных процессов.

Влияние налогов на рынок можно рассмотреть, например, на введении акцизного налога. Условно возьмем **два** варианта:

- а) налог уплачивают продавцы;
- б) налог уплачивают покупатели.

Начнем с **первого варианта**. Предположим, что введенный налог на каждую единицу блага составил T руб. Допустим, что до введения налога линия спроса занимала положение D_1D_1 , а линия предложения — S_1S_1 . Равновесная цена составляла P_1 , равновесный объем продаж — Q_1 (рис. 7.16).

В результате введения налога произойдет сдвиг линии предложения **вверх** на величину T , ибо для получения той же суммы выручки продавец будет согласен продать данное благо за цену, которая выше прежней на величину T руб. Линия предложения займет положение S_2S_2 . На рынке устанавливается новое равновесие, при котором объем продаж сократится с Q_1 до Q_2 , цена для покупателей повысится с P до P^* . Общая сумма налога, поступающая в госбюджет, будет равна площади прямоугольника P^*ABP^* . Налог, согласно условию этого варианта, уплачивают продавцы, но бремя налога распределяется между продавцами и покупателями. Взнос продавца равен площади прямоугольника P_1CBP^* , а взнос покупателей — P^*ACP_1 .

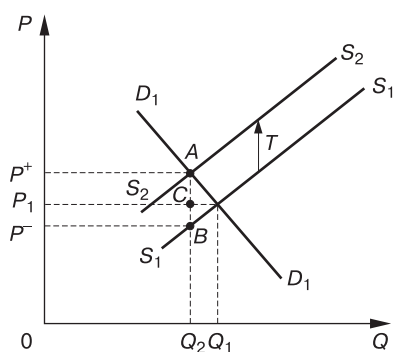


Рис. 7.16. Воздействие на рыночное равновесие акцизного налога при уплате его продавцами

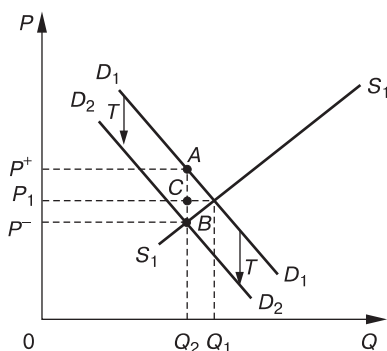


Рис. 7.17. Воздействие на рыночное равновесие акцизного налога при уплате его покупателями

Второй вариант. Акцизный налог вносят в госбюджет покупатели. Они будут согласны купить тот же объем блага, если его цена без налога будет на T руб. ниже. В таком случае покупатели заплатят цену с включением налога, равную прежней цене. В результате линия спроса переместится **вниз** на T (рис. 7.17). Новый объем продаж Q_2 , цены P^+ и P^- будут аналогичными, что и в варианте, когда налог вносят продавцы. Следовательно, не играет роли тот факт, кто выступает непосредственным плательщиком налога — продавцы или покупатели.

На рис. 7.17 мы видим, что и пропорции в распределении налогового бремени между продавцами и покупателями остаются теми же, что и при уплате налога продавцами.

Распределение налогового бремени между продавцами и покупателями зависит от соотношения в наклонах линий спроса и предложения. Чем больше наклон линии спроса и чем меньше наклон линии предложения, тем большая часть налогового бремени приходится на покупателей и тем меньшая — на продавцов (рис. 7.18). По рис. 7.18, а видно, что взнос покупателей равен площади прямоугольника P^+ACP_1 , а взнос продавцов — P_1CBP^- . На рис. 7.18, б иллюстрируется противоположное положение, когда большая часть налогового бремени ложится на продавцов и меньшая — на покупателей.

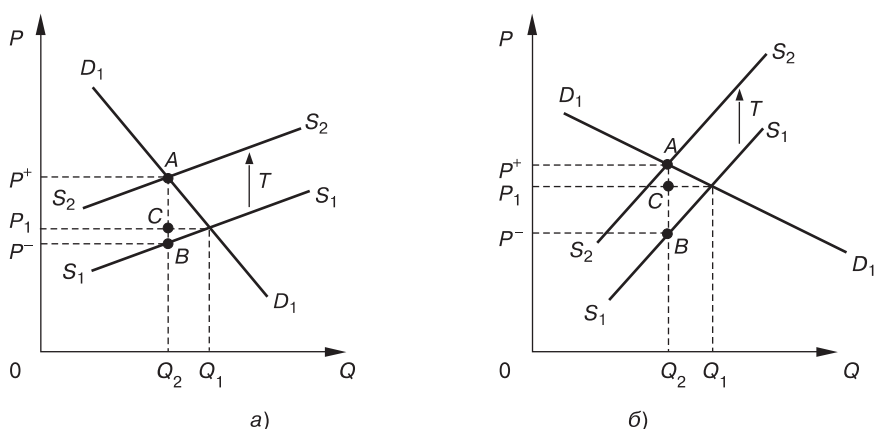


Рис. 7.18. Воздействие акцизного налога на равновесный объем рынка в зависимости от наклонов линий спроса и предложения

Рассмотрим влияние государственного регулирования рынка посредством дотаций.

Дотация — это отрицательный налог, или «налог наоборот». Дотация устанавливается или в процентах к цене блага, или в абсолютной сумме на единицу блага. Дотации, как правило, получают производители, но могут получать и потребители.

Предположим, что линия спроса и линия предложения вначале занимали положения соответственно D_1D_1 и S_1S_1 . Равновесный объем продаж был равен Q_1 , а равновесная цена — P_1 (рис. 7.19).

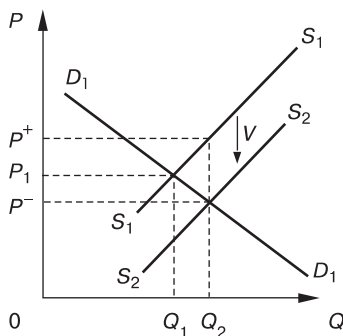


Рис. 7.19. Воздействие на рыночное равновесие товарной дотации

Допустим, что введена дотация из госбюджета производителям данного блага размером V руб. на каждую единицу. В результате произойдет сдвиг линии предложения **вниз** на V руб., поскольку дотация продавцам будет равнозначна снижению их издержек. Ранее производители согласны были продать объем блага, если цена без дотации будет на V руб. ниже P_1 . В этом случае объем продаж возрастет до Q_2 , цена для покупателей понижается до P^- , цена, получаемая производителями, повышается до P^+ .

Как и при налогообложении, полученная дотация не полностью поступает в распоряжение производителей. Им достанется только ее часть, другая часть поступит в бюджет покупателей.

Аналогичным будет результат и в случае, когда дотацию получают покупатели. Отличие состоит только в сдвиге на ту же величину V руб. линии спроса, а не линии предложения.

Менее эффективным средством государственного воздействия на рынок является установление государством фиксированных цен, при этом происходит модификация процесса достижения равновесного состояния.

Установление государством фиксированных цен. Здесь в распоряжении государства имеются два способа:

- 1) установление **верхнего** («потолка») предела цен;
- 2) установление **нижнего** («пола») предела цен.

Максимально верхняя граница цены (так называемая «социально низкая цена») — это цена ниже границы равновесия. Она вводится с целью защиты интересов малоимущих потребителей данного блага.

Установление верхнего предела цены приводит к дефициту данного блага, поскольку объем спроса превышает объем предложения. Более того, «потолок» цен превращает этот дефицит в хронический — в результате общество вынуждено прибегать к рациированию неценовыми способами (карточки, очереди и т. п.). Чтобы купить дефицитное благо, покупатели согласны заплатить дополнительную цену, создавая тем самым условия для возникновения «черного рынка».

Другим способом государственного регулирования цен выступает установление нижнего предела («пола») цен, т. е. цен выше равновесного уровня.

Фиксированные цены, превышающие цены равновесия, устанавливаются чаще всего с целью государственной поддержки некоторых отраслей экономики (например, сельского хозяйства, новых наукоемких отечественных производств) и нередко при этом дополняются ограничениями во внешней торговле. На рис. 7.20 мы видим, что и при верхнем, и при нижнем пределах цен объем продаж не равен равновесному объему Q_E . В первом случае будет продано Q'_D меньше, во втором — Q''_D , больше, чем Q_E равновесный объем.

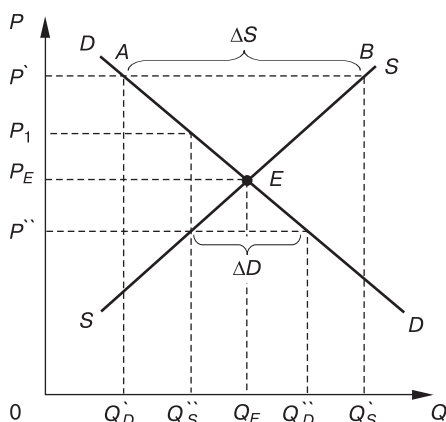


Рис. 7.20. Фиксированная цена

7.6. Излишек потребителя и излишек производителя

Излишек потребителя (излишек покупателя, дополнительная выгода) — разница между ценой, которую потребитель готов заплатить за товар, и той, которую он действительно платит при покупке.

Термин «излишек потребителя» впервые применил французский инженер и экономист Ж. Дюпюи (1804–1866) в 1844 г. для оценки полезностей общественных сооружений (мостов, каналов, дорог).

Иногда излишек потребителя называют «маршаллианским потребительским излишком» в честь английского экономиста А. Маршалла, внесшего существенный вклад в разработку данного понятия.

Излишек потребителя показывает, насколько лучше в среднем живут отдельные люди, поскольку различные потребители оценивают потребление различных товаров по-разному, максимальный уровень цены, которую они готовы заплатить за эти товары, также различается.

Излишек представляет собой максимальную цену, которую потребитель благо готов заплатить за покупку, за вычетом действительной цены товара. Дополнительное удовлетворение, или полезность, получаемая потребителями благодаря тому, что фактическая цена, которую они платят за благо, ниже той цены, которую они были бы готовы заплатить, принимает форму излишка потребителя (рис. 7.21).

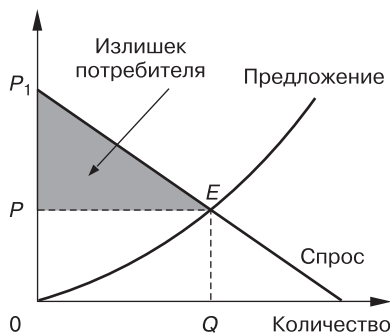


Рис. 7.21. Излишек потребителя

На рис. 7.21 показано, что при равновесной цене OP полезность предельной единицы блага равна его цене; все же предыдущие единицы этого блага приносят полезность, превышающую сумму, уплачиваемую потребителем, поскольку потребители готовы заплатить за эти промежуточные единицы больше рыночной цены. Суммарный излишек потребителя представлен заштрихованной площадью PEP_1 .

Излишек потребителя максимизируется только при совершенной конкуренции, когда цена устанавливается свободной игрой сил спроса и предложения на рынке и все потребители платят одинаковую цену. Однако если рыночная цена устанавливается максимизирующим прибыль монополистом, то образующиеся в результате этого сокращения объема и роста рыночной цены вызывают потери излишка потребителя (рис. 7.22).

На рис. 7.22 потеря излишка потребителя показана заштрихованной площадью PP_mXE . Если бы монополист назначил для каждой единицы блага отдельную цену, выражающую максимальную сумму, которую потребители готовы за нее уплатить, то монополист мог бы присвоить весь потребительский излишек в форме выручки от проданного блага.

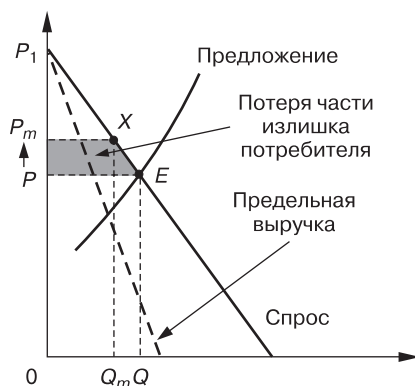


Рис. 7.22. Потеря излишка потребителя в условиях монополии

Излишек потребителя образуется из-за того, что благодаря действию закона убывающей предельной полезности первые единицы блага представляют для потребителя большую ценность, чем последние, а платит он одну и ту же сумму за каждую единицу блага, начиная с первой и кончая последней. Таким образом, потребитель платит за каждую единицу ту сумму, которой оценивается последняя единица. Следовательно, потребитель получает излишек полезности с каждой из первых единиц блага.

Из-за того что потребители приобретают все потребленные единицы по цене последней единицы, они получают избыток полезности сверх издержек.

Излишек потребителя подсчитывается на основе кривой рыночного спроса. Соотношение между спросом и излишком потребителя можно показать посредством определения кривой спроса на продукты питания (рис. 7.23).

На рис. 7.23 изображен условный пример. Предположим, что цена продуктов питания — 40 руб. за килограмм. Стоимость первого килограмма равна 40 руб., но его «ценность» для потребителя — 100 руб. Определение «ценности» возможно при использовании кривой спроса, которая позволяет установить максимальную цену, которую потребитель уплатит с целью покупки дополнительной единицы продуктов питания. Продовольствие можно приобрести, поскольку его цена на 60 руб. меньше максимальной цены и оно дает избыточную стоимость. Второй килограмм также стоит покупать, ибо это дает избыточную стоимость в 50 руб. (90 руб. — 40 руб.). Третий килограмм продовольствия дает излишек в 40 руб. (80 руб. — 40 руб.). Четвертый килограмм дает излишек в 30 руб., пятый — в 20 руб., шестой — в 10 руб. Седьмой килограмм продуктов питания дает нулевой излишек. Каждый последующий килограмм обладает ценностью, которая меньше его цены, поэтому потребитель предпочитает не приобретать больше продуктов питания.

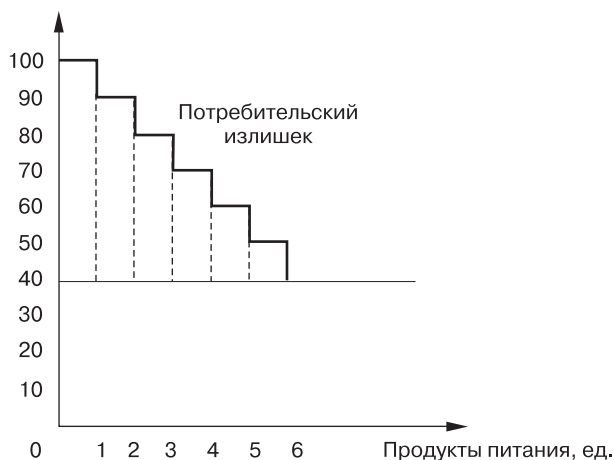


Рис. 7.23. График излишка потребителя

Излишек потребителя получается сложением избыточной стоимости по всем приобретаемым единицам. По рис. 7.23 совокупный излишек потребителя составит 210 руб. = 60 руб. + 50 руб. + 40 руб. + 30 руб. + 20 руб. + 10 руб.

При сложении многих отдельных излишков совокупный излишек потребителя измеряет совокупную выгоду, которую получают потребители, покупая блага на рынке. Соединение излишка потребителя с совокупными прибылями, извлекаемыми производителями, позволяет оценить издержки и прибыль альтернативных рыночных структур, определяющих поведение как потребителей, так и фирм на рынке. Таким образом, концепция излишка потребителя имеет существенное значение в экономике.

Концепцию излишка потребителя весьма полезно использовать при оценке результатов многих решений правительства, а также можно применять при исследовании значительных преимуществ, получаемых гражданами.

Вместе с тем концепцию излишка потребителя можно толковать как потери потребителей от отсутствия того или иного блага на рынке или как процесс увеличения рыночной цены до точки, при которой объем спроса равен нулю.

Концепция излишка потребителя дает возможность усилить анализ рыночного равновесия, мероприятий государственного регулирования рынка, эффективности производства.

Концепция излишка потребителя используется для оценки налогового бремени и для определения выгод от субсидий.

Излишек производителя — дополнительные доходы, извлекаемые производителями в результате того, что цена на их благо превышает цену, по которой они готовы продавать это благо на рынке.

Известно, что эффективность выпуска благ у разных производителей различная, поэтому установление рыночной цены, достаточной, чтобы сохранить на рынке даже наименее эффективного производителя, приведет к тому, что наиболее эффективные производители получают излишек. Общий излишек производителя от выпуска данного блага представляет собой разницу между доходами от реал-

лизации произведенных благ и минимальной суммой денег, которая устроила бы производителя при выпуске и продаже данного объема благ. Иначе — это разница между действительным доходом производителя и альтернативной стоимостью переменных ресурсов. Или разница между рыночной ценой и предельными издержками выпуска единицы блага. Понижение цены сокращает величину излишка производителя, повышение цены, наоборот, увеличивает излишки производителя.

Излишек производителя (рис. 7.24) схож с излишком потребителя.

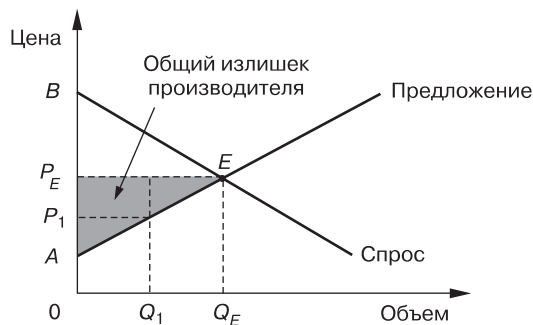


Рис. 7.24. Излишек производителя

На рис. 7.24 $0P_E$ — равновесная рыночная цена. В каждой точке участка кривой предложения AE производители стремятся предлагать определенный объем блага и реализовывать его по цене $0P_E$ т. е. выше той, по которой они были бы готовы реализовать свои блага. Так, один продавец намерен реализовывать объем $0Q_1$ своего блага по цене $0P_1$ при практической цене блага равной $0P_1$. В результате он получил бы излишек P_1P_E . Общий излишек равен AP_EE (на рис. 7.24 заштрихованная площадь).

Считается, что на рынке с совершенной конкуренцией выживут лишь наиболее эффективные предприниматели. В связи с тем что равновесная рыночная цена в долгом периоде может лишь покрыть издержки производства производителя, включая нормальную прибыль, излишек производителя будет равен нулю.

На рынках с несовершенной конкуренцией, в частности в условиях олигополии, производители будут иметь излишек, поскольку существует тенденция превышения рыночных цен над издержками производства.

Термины «излишек потребителя» и «излишек производителя» применяются с целью определения результатов добровольного обмена. Сумма излишков потребителей и излишков производителей показывает общественную выгоду, образующуюся в связи с существованием рынка. Все названные категории могут эффективно применяться в процессе разработки и осуществления государственной налоговой и внешнеэкономической политики, а также в других случаях.

Глава 8

СПРОС И ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

8.1. Потребительские предпочтения и полезность

Предпочтения — один из факторов, воздействующих на выбор конкретных благ отдельными потребителями.

Благо в теории потребления — любой объект потребления, доставляющий определенное удовлетворение потребителю. Блага потребляются, как правило, в определенных наборах.

Набор благ — совокупность конкретных видов благ в определенных объемах, потребляемых в данный период времени.

При выборе благ с целью их покупки потребитель исходит из достижения при имеющихся возможностях **наибольшей выгоды**, которая представляет собой меру удовлетворения потребностей индивида, т. е. **полезность**.

Покупатель при выборе приобретаемых благ обладает определенными индивидуальными предпочтениями, но он ограничен в удовлетворении своих предпочтений бюджетным ограничением. Что же покупатель делает в данных условиях, какой выбор обеспечивает максимально возможную полезность?

Необходимыми предпосылками теории потребительского выбора являются следующие аксиомы.

1. Аксиома **полной упорядоченности** предпочтений потребителя. Она предполагает, что потребитель сам должен принимать решения относительно потребления и осуществлять их. При этом потребителю необходимо указать, какой из двух наборов лучше или что они равноценны. Он должен упорядочить альтернативные наборы благ посредством отношения предпочтений «>» и отношения равноценности или безразличия «~». Следовательно, речь идет о принципиальной сопоставимости различных наборов благ для конкретного потребителя. Это означает, что для любой пары наборов благ A и B потребитель может указать, что или $A > B$ (A предпочтительнее, нежели B), или $B > A$, или $A \sim B$ (A и B равноценны).
2. Аксиома **транзитивности** предпочтений потребителя. Чтобы принять определенное решение и реализовать его, потребитель должен последовательно переносить предпочтения с одних благ и их наборов на другие. Транзитивность означает, что если потребитель предпочитает набор благ A набору благ B , а набор благ B набору благ C , то потребитель также предпочитает набор A набору C . Иначе, если $A > B$, а $B > C$, то всегда $A > C$, если $A \sim B$ и $B \sim C$, то всегда $A \sim C$. Это предположение о транзитивности гарантирует рациональ-

ность (согласованность) предпочтений. В ином случае поведение потребителя противоречиво. В этой связи говорят, что «предпочтения свернулись в кольцо», т. е. изменились вкусы.

3. Аксиома **о насыщаемости потребностей** гласит, что потребители всегда предпочитают большее количество любого блага меньшему (или, короче, — «больше всегда лучше»).

Под эту аксиому подходят антиблага, обладающие отрицательной полезностью, ибо они понижают уровень благосостояния данного потребителя. Так, загрязнение воздуха, шум снижают уровень полезности для потребителей. Имеются случаи, когда антиблага для одних потребителей могут в то же самое время обладать положительной полезностью для других (дым от папиросы для курящего и некурящего, находящихся в одном помещении).

Эти **три** предпосылки необходимы для того, чтобы определить функцию полезности. Они не объясняют потребительских предпочтений, а только изображают их. Особенности предпочтений для каждого данного потребителя можно показать посредством кривых безразличия.

Функция полезности — это соотношение между объемами потребляемых благ и уровнем полезности, достигаемом при этом потребителем, т. е. она показывает предпочтения потребителя.

Функция полезности — это своего рода целевая функция действий потребителя в потребительском выборе, выражающая процесс упорядочивания выбираемых потребителем наборов благ до уровня удовлетворения потребностей.

Полезность выражает меру удовлетворения, которую получает субъект от потребления блага или выполнения какого-либо действия.

Полезность — понятие сугубо индивидуальное: полезное для одного субъекта может быть бесполезно для другого. Полезность зависит от потребительских свойств благ и самого процесса потребления, от того, кто и как удовлетворяет свои потребности. Сама полезность меняется с увеличением или уменьшением конкретного блага. В первом случае она убывает, во втором — увеличивается.

Полезность имеет свойство порядковой измеримости, когда альтернативы могут быть ранжированы, но не имеет свойства количественной измеримости.

Различают **общую (совокупную)** и **предельную** полезность.

Общая (совокупная) полезность — это удовлетворение, которое получают потребители от потребления конкретного набора благ.

Предельная полезность — это приращение степени удовлетворения (полезности) или использование дополнительной единицы блага за определенный период времени. Предельной полезностью называют полезность, равную приращению (увеличению) общей полезности вследствие покупки дополнительной единицы данного блага.

Между общей и предельной полезностью существуют зависимости. Общая полезность равна сумме всех предельных полезностей, добавленных с самого начала. Общая полезность увеличивается с ростом потребления, но уменьшающимся темпом, означаящим убывание предельной полезности по мере насыщения потребности в данном благае.

Например, если индивид, съев две порции мороженого, ест третью, то общая полезность увеличится, а если он съест и четвертую, то она будет продолжать ра-

сти. Однако **предельная (приростная)** полезность четвертой порции мороженого не будет столь же велика, как предельная полезность от потребления третьей порции.

Этот пример можно проиллюстрировать на графиках общей и предельной полезности (рис. 8.1 и 8.2).

Заштрихованные прямоугольники (рис. 8.1) показывают дополнительную полезность, полученную при потреблении каждой последующей единицы блага. На рис. 8.1 видно, что темп роста общей полезности убывает, ибо величина предельной полезности понижается. Главная функция предельной полезности (рис. 8.2) будет выражаться наклоном главной кривой общей полезности (рис. 8.1).

Современная теория полезности восходит к утилитаризму — основному течению западной экономической мысли последних двух столетий.

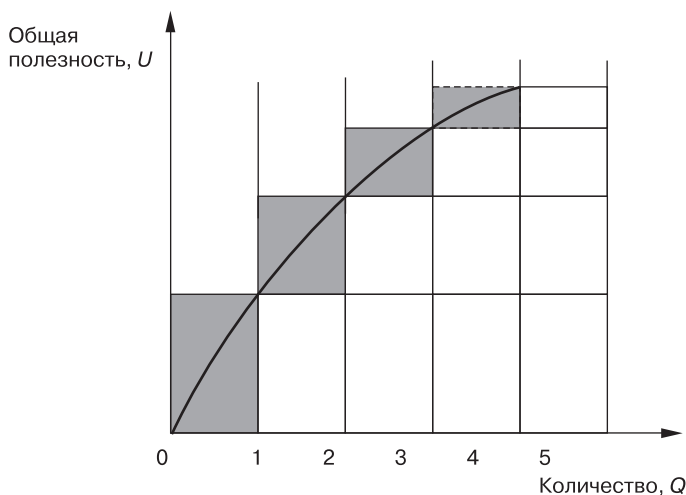


Рис. 8.1. Общая полезность

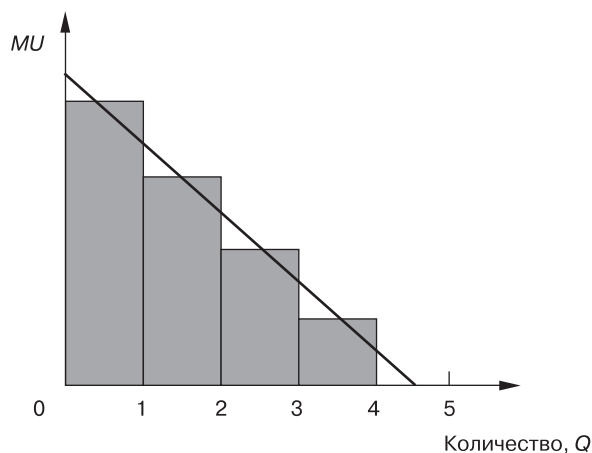


Рис. 8.2. Предельная полезность

8.2. Количественная и порядковая полезность

Количественная (кардиналистская) полезность — субъективная полезность, или удовлетворение, которое потребитель получает от потребления благ, измеренное в **абсолютных** величинах. Следовательно, имеется в виду, что можно измерить точную величину полезности, которую потребитель извлекает из потребления блага. Экономисты считали, что полезность можно измерить в условных единицах — **ютилах**. Но позднее было доказано, что создать точный измеритель количественной полезности невозможно, и возникла альтернативная кардиналистской (количественной) ординалистская (порядковая) теория полезности.

Согласно этой теории, стоимость (ценность) блага определяется не затратами труда, а важностью той потребности, которая удовлетворяется данным благом, и субъективная полезность блага зависит от степени редкости блага и от степени насыщенности потребности в нем.

Количественный подход к анализу полезности не исходит из объективного измерения полезности блага в ютилах, поскольку одно и то же благо для одного потребителя представляет большую ценность, а для другого не представляет никакой ценности.

Эта теория нацеливала экономическую науку на изучение поведения потребителей, доказывая, что предельная полезность как общественная равнодействующая субъективных оценок независимых субъектов выступает определяющим фактором, воздействующим на спрос.

Используя количественную теорию полезности, можно охарактеризовать не только общую полезность, но и **предельную полезность** как дополнительное увеличение данного уровня благосостояния, получаемого при потреблении дополнительного количества блага данного вида и неизменных количествах потребляемых благ всех остальных видов.

Большинство благ обладают свойством **убывающей предельной полезности**, согласно которому чем больше потребление некоторого блага, тем меньше приращение полезности, получаемой от единичного приращения потребления данного блага.

Закон убывающей полезности нередко называют **первым законом Госсена**, который заключает в себе **два** положения. Первое утверждает убывание полезности последующих единиц блага в одном непрерывном акте потребления, так что в пределе обеспечивается полное насыщение данным благом. Второе положение утверждает убывание полезности каждой единицы блага по сравнению с ее полезностью при первоначальном потреблении.

Закон убывающей предельной полезности заключается в том, что по мере потребления новых порций одного и того же блага его общая полезность возрастает замедленно.

Второй закон Госсена формулирует условия оптимума потребителя. Из второго закона вытекает, что рост цены блага при неизменности цен на все прочие блага и том же доходе вызывает снижение соотношения предельной полезности от его потребления и цены, т. е. более низкий спрос.

Порядковая (ординалистская) полезность — субъективная полезность, или удовлетворение, которое потребитель получает из потребляемого им блага, измеренное по порядковой шкале.

Порядковая теория полезности является альтернативой количественной теории полезности.

Согласно этой теории, предельную полезность измерить невозможно, потребитель измеряет не полезность отдельных благ, а полезность наборов благ. Измерению поддается только порядок предпочтения наборов благ. Критерий порядковой теории полезности предполагает упорядочение потребителем своих предпочтений относительно благ. Потребитель систематизирует выбор набора благ по уровню удовлетворения. Графически система предпочтений потребителя иллюстрируется посредством кривых безразличия.

Кривая безразличия изображает совокупность наборов, между которыми потребитель не делает различий. Любой набор на кривой обеспечит один и тот же уровень удовлетворения.

Кривые безразличия обладают следующими свойствами.

1. Кривая безразличия, расположенная справа и выше другой кривой, является более предпочтительной для потребителя.
2. Кривые безразличия для обычных благ всегда имеют отрицательный наклон.
3. Кривые безразличия имеют вогнутую форму, обусловленную уменьшающимися предельными нормами замещения.
4. Кривые безразличия никогда не пересекаются.
5. Наборы благ на кривых, более удаленных от начала координат, более предпочтительны наборам благ, расположенным на менее удаленных от координат кривых.

Чтобы описать предпочтения человека по всем наборам продуктов питания и одежды, можно изобразить семейство кривых безразличия, называемое картой кривых безразличия.

Карта кривых безразличия — способ графического изображения функции полезности для некоторого конкретного потребителя (рис. 8.3).

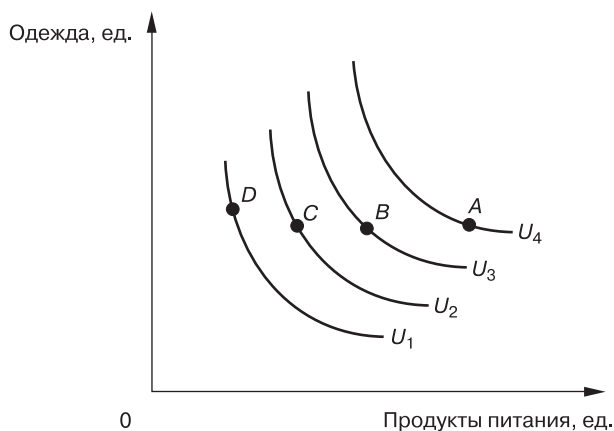
Основным рабочим понятием порядковой теории полезности считается предельная норма замещения *MRS*.

Предельная норма замещения (*MRS*) показывает, от скольких единиц одного блага потребитель должен отказаться, чтобы приобрести дополнительную единицу другого блага.

Значения предельной нормы замещения **всегда отрицательны**, так как увеличение количества приобретенных единиц одного блага предполагает уменьшение потребления другого. Поскольку кривая безразличия выпукла вниз, к началу координат, то предельная норма замещения чаще всего уменьшается по мере увеличения потребления одного блага вместо другого. Это явление **называют уменьшающейся предельной нормой замещения**.

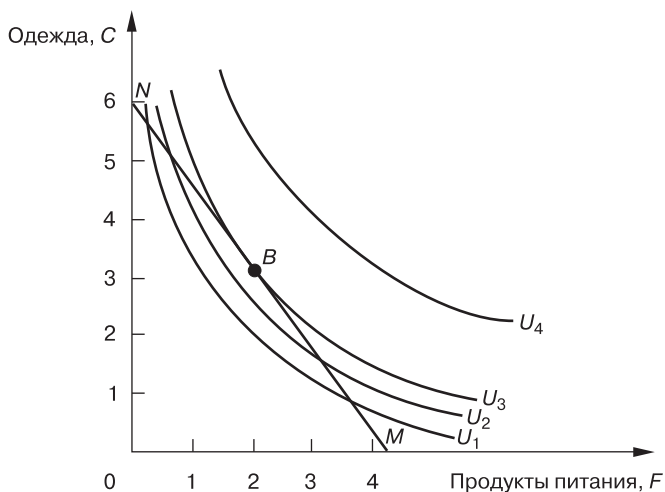
Поскольку кривые безразличия отражают предпочтения потребителя, то при анализе потребительского выбора следует обращать внимание на ограниченность бюджета, т. е. учитывать бюджетное ограничение.

Бюджетное ограничение показывает все комбинации благ, которые могут быть куплены потребителем при данном доходе и данных ценах. Бюджетное ограничение указывает, что общий расход должен быть равен доходу. Увеличение или уменьшение дохода вызывает сдвиг бюджетной линии.

**Рис. 8.3.** Карта кривых безразличия

Бюджетная линия (линия бюджетного ограничения) — это прямая, ее точки показывают наборы благ, при покупке которых выделенный доход тратится полностью.

Равновесие потребителя — точка, в которой потребитель максимизирует свою общую полезность или удовлетворение от расходования фиксированного дохода. Равновесие потребителя достигается в точке, в которой бюджетная линия касается наивысшей кривой безразличия (рис. 8.4). В этой точке норма замещения потребителя точно равна наклону бюджетной линии.

**Рис. 8.4.** Равновесие потребителя

Глава 9

СПРОС ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ И РЫНОЧНЫЙ

9.1. Индивидуальный и рыночный спрос: понятия и факторы

В условиях рыночной экономики спрос выступает главным фактором, определяющим, что и как производить. Различают индивидуальный и рыночный спрос.

Функция индивидуального спроса потребителя характеризует его реакцию на изменение цены данного блага при допущении, что его доход и цены других благ неизменны.

Индивидуальный спрос — спрос конкретного потребителя; это соответствующий каждой данной цене объем благ, который тот или иной потребитель хотел бы купить на рынке.

Рыночный спрос характеризует общий объем спроса всех потребителей при каждой конкретной цене данного блага.

Суммарная рыночная кривая спроса образуется в результате сложения по горизонтали индивидуальных кривых спроса.

Зависимость рыночного спроса от рыночной цены определяется посредством суммирования объемов спроса всех потребителей при данной цене.

Основными факторами рыночного спроса являются:

- ◆ доходы потребителей;
- ◆ предпочтения (вкусы) потребителей;
- ◆ цена данного блага;
- ◆ цены товаров-заменителей и дополняющих благ;
- ◆ количество потребителей данного блага;
- ◆ численность населения и его возрастная структура;
- ◆ распределение доходов среди демографических групп населения;
- ◆ внешние условия потребления;
- ◆ реклама;
- ◆ стимулирование сбыта;
- ◆ размер домашнего хозяйства, зависящий от количества проживающих вместе людей. Например, тенденция к сокращению размеров семьи приведет к увеличению спроса на квартиры в многоквартирных домах и к его сокращению на отдельные дома.

9.2. Эластичность: понятие, коэффициент, виды, формы

Эластичность — степень реагирования одной переменной величины в ответ на изменение другой, связанной с первой величиной.

Понятие «эластичность» ввел в экономическую литературу А. Маршалл (Великобритания), его идеи были развиты Дж. Хиксом (Великобритания), П. Самуэльсоном (США) и др.

Способность одной экономической переменной реагировать на изменение другой может быть проиллюстрирована различными методами исходя из выбранных единиц измерения. В целях унификации выбора этих единиц используется метод измерения в процентах.

Количественную меру эластичности можно выразить посредством коэффициента эластичности.

Коэффициент эластичности — это числовой показатель, отражающий процентное изменение одной переменной в результате однопроцентного изменения другой переменной. Эластичность может изменяться от нуля до бесконечности.

Виды эластичности:

- ◆ эластичность спроса по цене;
- ◆ эластичность спроса по доходу;
- ◆ эластичность предложения по цене;
- ◆ перекрестная эластичность спроса по цене;
- ◆ точечная эластичность спроса;
- ◆ дуговая эластичность спроса;
- ◆ эластичность соотношения цен и заработной платы;
- ◆ эластичность технического замещения;
- ◆ эластичность прямой линии.

Формы эластичности. Эластичность спроса по цене выступает в следующих основных формах:

- ◆ эластичный спрос ($ED > 1$). Ситуация, при которой величина спроса изменяется в большей степени, чем цена. Например, рост цены на 1% вызывает снижение величины спроса на 4%;
- ◆ неэластичный спрос ($ED < 1$). Ситуация, при которой величина спроса изменяется в меньшей степени, чем цена. Например, рост цены на 1% приводит к снижению спроса лишь на 0,3%;
- ◆ единичная эластичность спроса ($ED = 1$). Она возникает в том случае, когда на каждый 1% изменения цены количество спроса изменяется на 1%;
- ◆ совершенно эластичный спрос ($ED = \infty$). Ситуация, при которой величина спроса бесконечно изменяется при малом изменении цены. В этом случае кривая спроса строго горизонтальна;
- ◆ совершенно неэластичный спрос ($ED = 0$). Ситуация, при которой величина спроса абсолютно не меняется при изменении цены. Такой спрос представлен вертикальной линией спроса.

Деление эластичности на указанные формы достаточно условно, поскольку разные блага имеют разный коэффициент эластичности. Так, основные продукты питания имеют низкую эластичность спроса по цене. А предметы роскоши, наоборот, обладают более высокой эластичностью по цене. Эластичность может изменяться в зависимости от фактора времени, от групп населения, от наличия товаров-субститутов.

Нельзя отождествлять эластичность и наклон кривой спроса, ибо это разные понятия. Различия между ними можно проиллюстрировать на эластичности прямой линии спроса (рис. 9.1).

На рис. 9.1 мы видим, что прямая линия спроса в каждой точке имеет одинаковый наклон. Однако выше середины спрос эластичный, ниже середины — неэластичный. В точке, расположенной посередине, эластичность спроса равна единице.

Об эластичности спроса можно судить по наклону только вертикальной или горизонтальной линии.

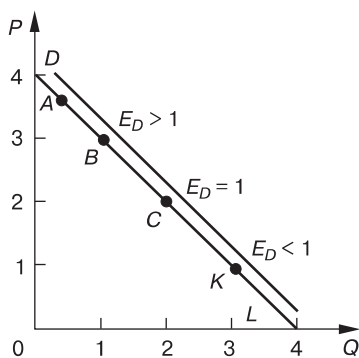


Рис. 9.1. Эластичность и наклон — разные понятия

Эластичность предложения выступает в следующих основных формах:

- ◆ эластичное предложение, когда объем предложения изменяется на больший процент, чем цена. Эта форма характерна для долгого периода;
- ◆ неэластичное предложение, когда объем предложения изменяется на меньший процент, чем цена. Эта форма характерна для короткого периода;
- ◆ абсолютно эластичное предложение присуще долгому периоду. Линия предложения строго горизонтальна;
- ◆ абсолютно неэластичное предложение характерно для текущего периода. Линия предложения строго вертикальна.

Основные формы перекрестной эластичности спроса:

- ◆ положительная, характерная для взаимозаменяемых благ;
- ◆ отрицательная, присуща взаимодополняемым благам;
- ◆ нулевая, свойственная благам, не относящимся ни к взаимозаменяемым, ни к взаимодополняемым.

Основные формы эластичности спроса по доходу:

- ◆ положительная, при которой объем спроса увеличивается с ростом дохода. Эта форма относится к нормальным товарам, в частности к предметам роскоши;
- ◆ отрицательная, при которой объем спроса сокращается с уменьшением дохода. Эта форма характерна для низших товаров, выступающих в виде некачественных благ;
- ◆ нулевая, когда объем спроса не реагирует на изменение дохода. Она присуща благам, потребление которых нечувствительно к доходам. Это товары первой необходимости.

Основные формы использования эластичности в микроэкономическом анализе:

- ◆ анализ поведения потребителя;
- ◆ утверждение ценовой политики фирмы;
- ◆ определение стратегии фирм с целью максимизации прибыли;
- ◆ выработка мероприятий государственного регулирования экономики, особенно политики занятости населения;
- ◆ разработка структуры налогообложения;
- ◆ прогнозирование изменений в расходах потребителей и в доходах продавцов из-за изменения цены благ.

9.3. Эластичность спроса по цене и по доходу

Эластичность спроса по цене — оценка изменения величины спроса на товар при изменении цены; эластичность спроса по цене — это процентное изменение величины спроса, деленное на процентное изменение цены.

Эластичность спроса по цене представляет собой величину, используемую для измерения чувствительности объема спроса к изменению цены товара при условии, что остальные факторы, влияющие на спрос, неизменны.

Эластичность спроса по цене у разных товаров может значительно различаться. Спрос на предметы первой необходимости (продукты питания, обувь) неэластичен, поскольку они необходимы для жизни и, несмотря на повышение цены, отказаться от их потребления нельзя. Предметы роскоши, наоборот, имеют более высокую эластичность к изменению цены.

Эластичность спроса по цене зависит от следующих факторов: наличие товаров-субститутов (заменителей); время приспособления к изменению цены; доля потребительского бюджета, отведенного на продукт.

Измерение эластичности. Чтобы измерить эластичность, нужно установить, насколько изменяется спрос при изменении цены.

Числовое значение коэффициента эластичности спроса по цене можно определить по формуле

$$E_D = \frac{\text{Изменение спроса (} Q_D \text{), \%}}{\text{Изменение дохода (} P \text{), \%}},$$

где Q_D — объем спроса, измеряемый вдоль кривой спроса; P — цена товара.

Величина эластичности спроса по цене может уменьшаться от нуля до минус бесконечности. Чем больше абсолютная величина эластичности спроса по цене, тем больше ценовая эластичность спроса.

Различают несколько форм эластичности спроса по цене:

- ◆ эластичный спрос, если абсолютное значение эластичности колеблется в пределах от 1 до бесконечности;
- ◆ неэластичный спрос, если абсолютное значение эластичности изменяется от 0 до 1;
- ◆ единичная эластичность, если ее абсолютное значение равно 1;
- ◆ совершенно неэластичный спрос, если эластичность спроса по цене равна нулю;
- ◆ совершенно эластичный спрос, когда абсолютное значение эластичности равняется бесконечности.

Эластичность спроса по доходу — мера чувствительности спроса к изменению дохода; отражает относительное изменение спроса на какое-либо благо вследствие изменения дохода потребителя.

Эластичность спроса по доходу выступает в следующих основных формах:

- ◆ положительная, предполагающая, что увеличение дохода (при прочих равных условиях) сопровождается ростом объемов спроса. Положительная форма эластичности спроса по доходу относится к нормальным товарам, в частности к предметам роскоши;
- ◆ отрицательная, предполагающая сокращение объема спроса с увеличением дохода, т. е. существование обратного соотношения между доходом и объемом покупок. Эта форма эластичности распространяется на некачественные блага;
- ◆ нулевая, означающая, что объем спроса нечувствителен к изменению дохода. Это блага, потребление которых нечувствительно к доходам. К ним, в частности, относятся товары первой необходимости.

Эластичность спроса по доходу зависит от следующих факторов: от значимости того или иного блага для бюджета семьи; является ли данное благо предметом роскоши или первой необходимости; от консерватизма спроса.

Коэффициент эластичности спроса по доходу — изменения объема спроса на благо к изменению дохода потребителя. Он рассчитывается по формуле

$$E_I = \frac{\text{Изменение объема спроса, \%}}{\text{Изменение дохода, \%}}.$$

Коэффициент эластичности спроса по доходу используется при исчислении потребительской корзины, определении структуры потребления людей с различным уровнем доходов, расчетах степени изменения потребления того или иного блага при изменении уровня дохода и т. д.

9.4. Перекрестная эластичность спроса по цене

Перекрестная эластичность спроса по цене выражает относительное изменение объема спроса на одно благо при изменении цены на другое благо при прочих равных условиях.

Различают **три вида** перекрестной эластичности спроса по цене:

- ◆ положительная;
- ◆ отрицательная;
- ◆ нулевая.

Положительная перекрестная эластичность спроса по цене относится к взаимозаменяемым товарам (товарам-субститутам). Например, масло и маргарин являются товарами-заменителями, они конкурируют на рынке. Повышение цены на маргарин, который удешевляет масло по отношению к новой цене маргарина, вызывает рост спроса на масло. В результате увеличения спроса на масло кривая спроса на него сместится вправо и его цена поднимется. Чем больше взаимозаменяемость двух благ, тем больше величина перекрестной эластичности спроса по цене.

Отрицательная перекрестная эластичность спроса по цене относится к взаимодополняемым благам (сопутствующим, комплементарным благам). Это блага, которые используются совместно. Например, обувь и гуталин являются взаимодополняемыми благами. Повышение цены на обувь вызывает сокращение спроса на нее, что, в свою очередь, уменьшит спрос на гуталин. Следовательно, при отрицательной перекрестной эластичности спроса с ростом цены одного блага сокращается потребление другого блага. Чем больше взаимодополняемость благ, тем больше будет абсолютное значение отрицательной перекрестной эластичности спроса по цене.

Нулевая перекрестная эластичность спроса по цене относится к благам, которые не являются ни взаимозаменяемыми, ни взаимодополняемыми. Этот вид перекрестной эластичности спроса по цене показывает, что потребление одного блага не зависит от цены на другое.

Значение перекрестной эластичности спроса по цене может изменяться от «плюс бесконечности» до «минус бесконечности».

9.5. Эластичность предложения по цене

Эластичность предложения по цене — показатель степени чувствительности, реакции предложения на изменение цены товара. Она рассчитывается по формуле

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

Метод расчета эластичности предложения — тот же, что и эластичности спроса, с тем лишь различием, что эластичность предложения всегда положительна.

Основным фактором эластичности предложения является время, поскольку оно позволяет производителям отреагировать на изменение цены товара.

Выделяют три временных периода:

- ◆ текущий период — период времени, в течение которого производители не могут приспособиться к изменению уровня цен;
- ◆ короткий период — период времени, в течение которого производители не успевают в полной степени приспособиться к изменению уровня цен;
- ◆ долгий период — период времени, достаточный для того, чтобы производители могли полностью приспособиться к изменению цен.

Различают следующие формы эластичности предложения:

- ◆ эластичное предложение — величина предложения изменяется на больший процент, чем цена, когда эластичность больше единицы ($E_s > 1$). Эта форма эластичности предложения характерна для долгого периода;
- ◆ неэластичное предложение — величина предложения изменяется на меньший процент, чем цена, когда эластичность меньше единицы ($E_s < 1$). Эта форма эластичности предложения присуща короткому периоду;
- ◆ абсолютно (совершенно) эластичное предложение имеет место тогда, когда величина предложения бесконечно изменяется при малом изменении цены ($E_s = 1$). Эта форма эластичности предложения свойственна долгому периоду, а кривая предложения строго горизонтальна;
- ◆ абсолютно неэластичное предложение имеет место тогда, когда величина предложения равна нулю ($E = 0$), т. е. величина предложения абсолютно не меняется при изменении цены. Эта форма свойственна текущему периоду, а кривая предложения строго вертикальна.

Для большинства промышленных товаров эластичность предложения по отношению к ценам на сырье отрицательна, ибо повышение цены на сырье приводит к увеличению издержек фирмы, что при прочих равных условиях вызывает сокращение выпуска продукции.

Эластичность предложения зависит от многих факторов: а) возможности длительного хранения и стоимости хранения; б) специфики производственного процесса; в) фактора времени; г) цены других благ, в том числе ресурсов; д) степени достигнутого применения ресурсов: трудовых, материальных, природных.

Глава 10

ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА

10.1. Производство. Технология производства

Производство — процесс создания товаров и услуг, необходимых для существования и развития человеческого общества. Производство является естественным условием человеческой жизни и основой других видов деятельности. Производство существует на всех ступенях развития человеческого общества. С точки зрения микроэкономического подхода под производством понимается соединение предприятием факторов производства (труд, капитал, земля) для осуществления выпуска благ.

В системе общественного воспроизводства фаза производства выступает исходным пунктом, в котором создается продукт, ибо распределять, обменивать и потреблять можно только то, что произведено. В этом смысле справедливо утверждение о решающей роли производства в жизни людей.

Различают материальное и нематериальное производство. В материальном производстве производятся осязаемые блага (пища, одежда, жилища, машины и т. д.), в нематериальном производстве — неосязаемые блага (знания, информация, зрелища и т. д.).

Основные категории теории производства носят объективный характер и могут иметь количественную меру.

Производство осуществляет решения экономических агентов о том, что производить и как производить. Но данные решения лимитируются имеющимися возможностями, которыми обладает конкретный экономический агент. Экономическая наука различает абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. В первом случае экономические ресурсы недостаточны, чтобы одновременно удовлетворять потребности всех членов общества, во втором — экономические ресурсы относительно безграничны, если количество потребителей и масса потребностей сократятся.

Каждый экономический агент заинтересован в том, чтобы его производственная деятельность была эффективной, т. е. в связи «затраты — выпуск» на каждую единицу затрат больше получать конечного продукта.

Теория производства изучает проблему соотношения между массой потребляемых производственных ресурсов и объемом выпущенной продукции. Иными словами, речь идет о достижении максимальных результатов при минимальных затратах производственных ресурсов посредством в том числе их взаимозаменяемости. Например, труд и капитал взаимозаменяемы, что отражается в производственной функции.

Производство имеет две взаимосвязанные стороны: с одной стороны — отношение людей к природе, с другой — взаимоотношения людей в процессе труда. Первая сторона выражает материальное содержание процесса производства, вторая — общественную форму производства. В этой главе рассматривается первая сторона производства, т. е. отношение людей к природе.

Теория производства с позиции управления предприятием выступает ключевой. Управлять предприятием — это значит управлять факторами производства. Эффективность работы предприятия зависит от стоимости потребленных факторов производства и от стоимости выпускаемой продукции. Поэтому менеджерам необходимо постоянно и тщательно следить за изменением стоимости факторов производства и стоимости изготавливаемой продукции. Исходя из профиля предприятия, также важно определить, что выгоднее для предприятия — замещение труда капиталом или замещение капитала трудом.

Различают **массовое** производство и **мелкосерийное** производство. Под массовым производством понимается выпуск благ в крупных размерах с применением капиталоемких способов его изготовления. Этот вид производства характерен для отраслей, в которых выпускаемая продукция стандартизирована, что дает возможность замещать труд высокопроизводительным оборудованием и технологическими процессами. Массовое производство позволяет обеспечить более низкие издержки производства на единицу продукции.

Мелкосерийное производство означает изготовление продукции в небольших объемах с использованием трудоемких производственных способов. Данный вид производства типичен главным образом для тех отраслей, которые выпускают нестандартизированную продукцию. В этих отраслях наблюдается невысокий уровень концентрации производства.

В производственном процессе особое значение имеет его технология.

Технология производства — это определенное состояние знаний о различных способах соединения факторов производства в выпуске тех или иных благ. Под технологией производства понимается совокупность процессов, правил, навыков, применяемых при изготовлении определенного вида продукции в любой сфере производственной деятельности.

В своем развитии технология основывается на всей совокупности научных знаний и, в свою очередь, приводит к возникновению новых областей науки и техники, создает материальную и информационную базу для их обогащения. Технология выступает продуктом и источником развития человеческой цивилизации. Технология — одно из проявлений процесса превращения науки в непосредственную производительную силу.

Технологию, как правило, рассматривают в тесной связи с определенной отраслью экономики. Например, технология машиностроения, технология строительства и т. п. Технология постоянно обновляется и изменяется по мере развития техники. Совершенствование технологии означает применение новых средств производства и высококвалифицированной рабочей силы, новых процессов, что дает возможность создавать самые современные виды жизненных благ, больший их объем, используя при этом фиксированное количество производственных ресурсов. Новая технология материализуется в более производительных орудиях

ях труда и в наиболее квалифицированных работниках. Прогрессивная технология предполагает ведение эффективного производства, позволяет элиминировать проблему дефицита товаров и услуг посредством повышения производительности труда работников. О развитии технологии свидетельствует, например, широкое использование в производстве компьютеров, обеспечивающих более высокую плодотворность производственных процессов.

Технологию производства можно представить в виде производственной функции, отражающей различные комбинации соединения факторов производства для выпуска определенной продукции. Связь между издержками производства и выпуском продукции в физическом выражении изображается производственной функцией, а в стоимостном — функцией издержек производства.

10.2. Производственная функция. Общий, средний и предельный продукт

Производственная функция — функция, отображающая зависимость между максимальным объемом производимого продукта и физическим объемом факторов производства при данном уровне технических знаний.

Поскольку объем производства зависит от объема использованных ресурсов, то зависимость между ними может быть выражена в виде следующей функциональной записи:

$$Q = f(L, K, M),$$

где Q — максимальный объем продукции, произведенной при данной технологии и определенных факторах производства; L — труд; K — капитал; M — материалы; f — функция.

Производственная функция при данной технологии обладает свойствами, которые определяют соотношение между объемом производства и количеством используемых факторов. Для разных видов производства производственные функции различны, тем не менее все они имеют общие свойства. Можно выделить **два** основных свойства.

1. Существует предел для роста объема выпуска, который может быть достигнут ростом затрат одного ресурса при прочих равных условиях. Так, в фирме при фиксированном количестве машин и производственных помещений имеется предел роста выпуска путем увеличения количества дополнительных рабочих, поскольку рабочий не будет обеспечен машинами для работы.
2. Существует определенная взаимная дополняемость (комплектарность) факторов производства, однако без уменьшения объема выпуска вероятно и определенная взаимозаменяемость данных факторов производства. Так, для выпуска блага могут быть использованы различные комбинации ресурсов; можно произвести это благо при использовании меньшего капитала и больших затрат труда, и наоборот.

В первом случае производство считается менее технически эффективным в сравнении со вторым случаем.

Однако существует предел того, насколько труд может быть заменен большим объемом капитала, чтобы не сократилось производство. С другой стороны, имеется предел применения ручного труда без использования машин.

В графической форме каждый вид производства может быть представлен точкой, координаты которой характеризуют минимально необходимые для выпуска данного объема продукции ресурсы, а производственная функция — линией **изокванты**.

Рассмотрев производственную функцию фирмы, перейдем к характеристике следующих **трех** важных понятий: **общего (совокупного), среднего и предельного продукта**.

На рис. 10.1, *a* показана кривая общего продукта (TP), который изменяется в зависимости от величины переменного фактора X . На кривой TP отмечены три точки: B — точка перегиба; C — точка, которая принадлежит касательной, совпадающей с линией, соединяющей данную точку с началом координат; D — точка максимального значения TP . Точка A перемещается по кривой TP . Соединив точку A с началом координат, получим линию OA . Опустив перпендикуляр из точки A на ось абсцисс, получим треугольник OAM , где тангенс α есть отношение стороны AM к OM , т. е. выражение среднего продукта (AP).

Проведя через точку A касательную, получим угол β , тангенс которого будет выражать предельный продукт MP . Сопоставляя треугольник LAM и OAM , находим, что до определенного момента тангенс β по величине больше тангенса α . Таким образом, предельный продукт (MP) больше среднего продукта (AP). В случае, когда точка A совпадает с точкой B , тангенс β принимает максимальное значение и, следовательно, предельный продукт (MP) достигает наибольшего объема. Если точка A совпадает с точкой C , то значения среднего и предельного продуктов равны. Предельный продукт (MP), достигнув максимального значения в точке B (рис. 10.1, *b*), начинает сокращаться, и в точке C пересечется с графиком среднего продукта (AP), который в этой точке достигает максимального значения. Затем и предельный, и средний продукт сокращаются но предельный продукт уменьшается опережающими темпами. В точке максимума общего продукта (TP) предельный продукт $MP = 0$.

Мы видим, что наиболее эффективное изменение переменного фактора X наблюдается на отрезке от точки B до точки C . Здесь предельный продукт (MP), достигнув своего максимального значения, начинает уменьшаться, средний продукт (AP) еще увеличивается, общий продукт (TP) получает наибольший прирост.

10.3. Производственная функция и технический прогресс

Производственная функция иллюстрирует взаимозависимость между любой комбинацией факторов производства и максимально достижимым объемом выпускаемой продукции в единицу времени при данном уровне технических знаний.

Поскольку объем выпуска продукции зависит от объема использованных ресурсов, то взаимосвязь между ними может быть выражена следующей формулой

$$Q = f(L, K),$$

где Q — объем выпуска продукции; L — количество использованного труда; K — объем применяемого капитала.

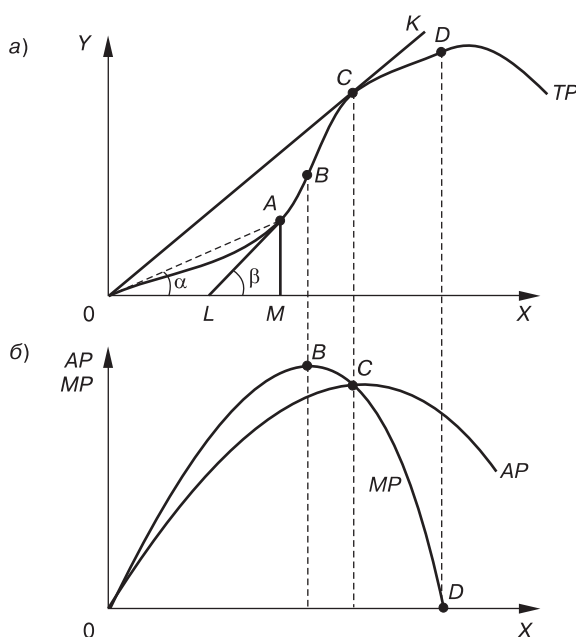


Рис. 10.1. а — кривая общего продукта (TP); б — кривая среднего продукта (AP) и предельного продукта (MP)

В формуле выпуск продукции и использованные факторы производства рассматриваются в мере потока, т. е. в единицу времени.

Для выпуска одного и того же объема продукции используются различные комбинации. В одном случае применяют небольшое количество труда, в другом — большое количество труда и малый объем капитала. Иными словами, каждый вид производства обладает конкретной комбинацией факторов производства. В физическом выражении технически эффективными являются комбинации, которые предполагают применение хотя бы одного фактора в меньшем, а всех остальных — не в большем объеме, т. е. минимального количества факторов производства.

Производственная функция каждого вида производства может быть представлена линией равного выпуска, или **изоквантой**.

Технический прогресс — это появление новых, технически более эффективных видов производства, которые должны быть приняты во внимание в производственной функции, и в то же время технически неэффективные виды производства должны быть исключены из нее.

Технический прогресс, стимулирующий увеличение объема выпуска, графически может быть изображен сдвигом вниз изокванты, описывающей конкретный объем производства продукции (рис. 10.2).

На рис. 10.2 изокванта Q_1^* Q_1^* показывает то же количество произведенной продукции, что изображает изокванта Q_0^* Q_0^* . Однако теперь это количество может быть выпущено с применением меньшего объема факторов K и L . И сдвиг изокванты может сопровождаться модификацией ее конфигурации, означающей модификацию в пропорциях использованных факторов производства. В связи с этим

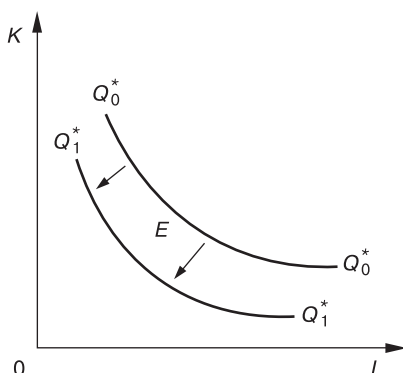


Рис. 10.2. Сдвиг изокванты в результате технического прогресса

выделяют **три типа** технического прогресса: капиталоемкий (трудосберегающий), трудоинтенсивный (капиталосберегающий) и нейтральный, каждый из которых имеет свою конфигурацию изокванты.

Капиталоемкий тип технического прогресса — это такой тип, когда при передвижении вдоль линии с постоянным соотношением K/L предельная норма технического замещения ($MRTS_{L,K}$) понижается (рис. 10.3). Это означает, что технический прогресс сопровождается опережающим ростом предельного продукта капитала в сравнении с предельным продуктом труда. На рис. 10.3 видно, что наклон изокванты по мере продвижения к началу координат становится более пологим по отношению к оси L .

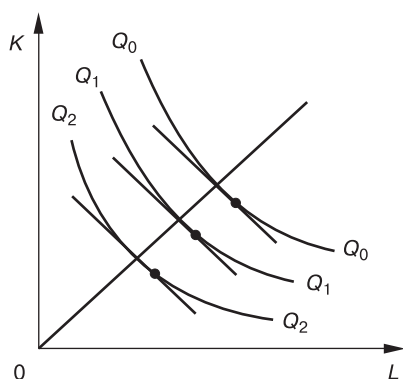
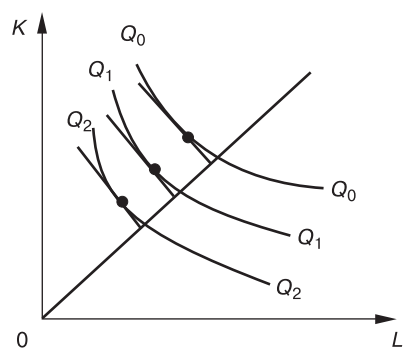
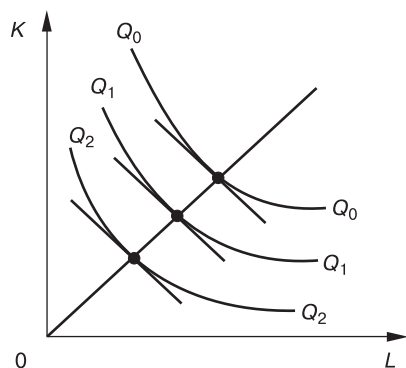
Трудоинтенсивный тип технического прогресса — это такой тип, когда при передвижении вдоль той же линии $MRTS_{L,K}$ увеличивается (рис. 10.4). Это означает, что технический прогресс сопровождается ростом предельного продукта труда по сравнению с предельным продуктом капитала. Наклон изокванты по мере продвижения к началу координат становится более пологим по отношению к оси K .

Нейтральный тип технического прогресса — это такой тип, когда технический прогресс сопровождается пропорциональным ростом продуктов K и L , так что предельная норма их технического замещения при перемещении к началу координат сохраняется постоянной. При этом не меняется и наклон изокванты, она лишь смещается параллельно самой себе под влиянием технического прогресса (рис. 10.5).

Значительный вклад в разработку проблем научно-технического прогресса и производственных функций внес американский экономист К. Эрроу.

10.4. Изокванта. Карта изоквант. Равновесие производителя

Изокванта — кривая, демонстрирующая различные варианты комбинаций факторов производства, которые могут быть использованы для выпуска данного объема продукта. Изокванты иначе называют кривыми равных продуктов, или линиями равного выпуска.

**Рис. 10.3.** Капиталоинтенсивный тип технического прогресса**Рис. 10.4.** Трудоинтенсивный тип технического прогресса**Рис. 10.5.** Нейтральный тип технического прогресса

Наклон изокванты выражает зависимость одного фактора от другого в производственном процессе. При этом увеличение одного фактора и уменьшение другого не вызывает изменений в объеме выпускаемой продукции. Данная зависимость изображена на рис.10.6.

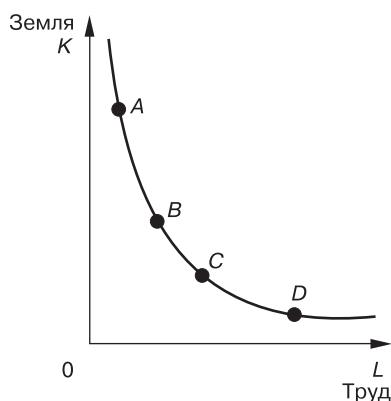


Рис. 10.6. Изокванта

Положительный наклон изокванты означает, что увеличение применения одного фактора потребует увеличения применения другого фактора, чтобы не сократить выпуск продукции. Отрицательный наклон изокванты показывает, что сокращение одного фактора (при определенном объеме производства) всегда будет вызывать увеличение другого фактора.

Изокванты выпуклы в направлении начала координат, поскольку хотя факторы могут быть заменяемы один другим, однако они не являются абсолютными заменителями.

Кривая изокванты иллюстрирует эластичность замещения факторов при выпуске заданного объема продукта и отражает то, насколько легко один фактор может быть заменен другим. В том случае, когда изокванта похожа на прямой угол, вероятность замещения одного фактора другим крайне невелика. Если же изокванта имеет вид прямой линии с наклоном вниз, то вероятность замены одного фактора другим значительна.

Изокванты схожи с кривыми безразличия с той лишь разницей, что кривые безразличия выражают положение в сфере потребления, а изокванты — в сфере производства. Другими словами, кривые безразличия характеризуют замену одного **блага** другим (*MPS*), а изокванты — замену одного **фактора** другим (*MRTS*).

Чем дальше от начала координат расположена изокванта, тем больший объем выпуска она представляет. Крутизна наклона изокванты выражает предельную норму технического замещения (*MRTS*), которая измеряется соотношением изменения объема выпуска продукции. Предельная норма технического замещения трудом капитала ($MRTS_{L,K}$) определяется величиной капитала, которую может заменить каждая единица труда, не вызывая изменений объема выпуска продукции. Предельная норма технического замещения в любой точке изокванты равна наклону касательной в этой точке, умноженной на -1 :

$$MRTS_{L,K} = \frac{\Delta K}{\Delta L} \Big|_{Q = \text{const.}}$$

Изокванты могут иметь различную конфигурацию: линейную, жесткой дополняемости, непрерывной замещаемости, ломаной изокванты. Здесь выделим две первые.

Линейная изокванта — изокванта, выражающая **совершенную** замещаемость факторов производства ($MRTS_{L,K} = \text{const}$) (рис. 10.7).

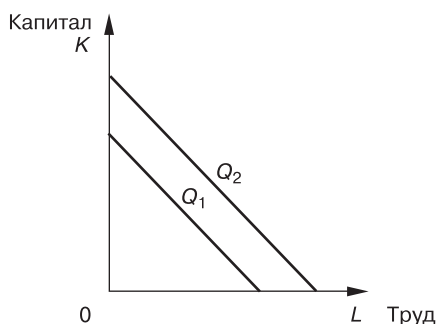


Рис. 10.7. Линейная изокванта

Жесткая дополняемость факторов производства представляет такую ситуацию, при которой труд и капитал сочетаются в единственно возможном соотношении, когда предельная норма технического замещения равна нулю ($MRTS_{L,K} = 0$), так называемая изокванта леонтьевского типа (рис. 10.8).

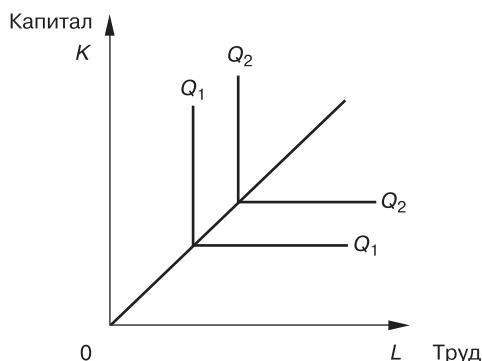


Рис. 10.8. Жесткая изокванта

Карта изоквант представляет собой набор изоквант, каждая из которых иллюстрирует максимально допустимый объем производства продукции при любом данном наборе факторов производства. Карта изоквант является альтернативным способом изображения производственной функции.

Смысл карты изоквант аналогичен смыслу карты кривых безразличия для потребителей. Карта изоквант схожа с контурной картой горы: все большие высоты показаны посредством кривых (рис. 10.9).

Карта изоквант может быть использована для того, чтобы показать возможности выбора среди множества вариантов организации производства в рамках короткого периода, когда, например, капитал является постоянным фактором, а труд — переменным фактором.

Равновесие производителя — состояние производства, при котором использование факторов производства позволяет получить максимальный объем продук-

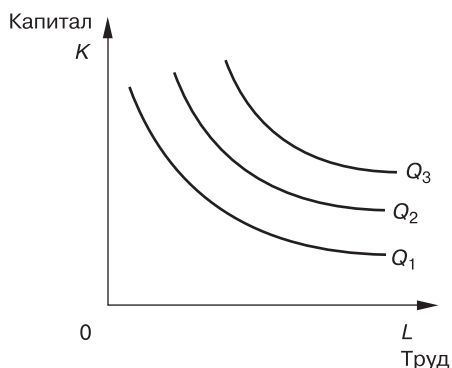


Рис. 10.9. Карта изоквант

ции, т. е. когда изокванта занимает самую отдаленную от начала координат точку. Чтобы определить равновесие производителя, необходимо совместить карты изоквант с картой изокост. Максимальный объем выпуска будет в точке касания изокванты с изокостой (рис. 10.10).

На рис. 10.10 видно, что изокванта, расположенная ближе к началу координат, дает меньшее количество производимой продукции (изокванта Q_1). Изокванты, расположенные выше и правее изокванты Q_2 , вызовут изменение большего объема факторов производства, нежели позволяет бюджетное ограничение производителя.

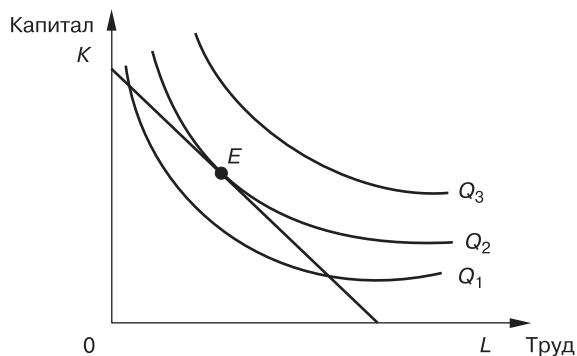


Рис. 10.10. Равновесие производителя

Таким образом, точка касания изокванты и изокосты (на рис. 10.10 точка E) является оптимальной, поскольку в этом случае производитель получает максимальный результат.

10.5. Отдача от масштаба

Отдача от масштаба выражает реакцию объема производства продукции на пропорциональное изменение количества всех факторов производства.

Различают **три** положения отдачи от масштаба.

Возрастающая отдача от масштаба — положение, при котором пропорциональное увеличение всех факторов производства приводит к все большему увеличению объема выпуска продукции (рис. 10.11). Предположим, что все факторы производства увеличились в два раза, а объем выпуска продукта увеличился в три раза. Возрастающая отдача от масштаба обусловлена двумя основными причинами. Во-первых, повышением производительности факторов вследствие специализации и разделения труда при росте масштаба производства. Во-вторых, рост масштаба производства зачастую не требует пропорционального увеличения всех факторов производства. Например, увеличение вдвое производства цилиндрического оборудования (такого, как трубы) потребует увеличения металла меньше чем вдвое.

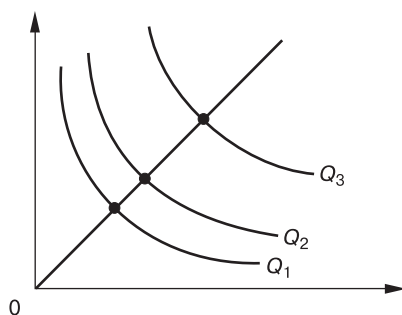


Рис. 10.11. Возрастающая отдача от масштаба

Постоянная отдача от масштаба — это изменение количества всех факторов производства, которое вызывает пропорциональное изменение объема выпуска продукта. Так, вдвое большее количество факторов ровно вдвое увеличивает объем выпуска продукта (рис. 10.12).

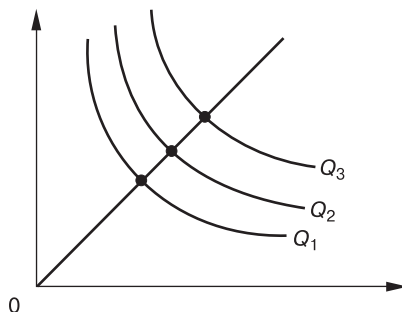


Рис. 10.12. Постоянная отдача от масштаба

Убывающая отдача от масштаба — это ситуация, при которой сбалансированный рост объема всех факторов производства приводит к все меньшему росту объема выпуска продукта. Иначе, объем выпускаемой продукции увеличивается в меньшей степени, чем затраты факторов производства (рис. 10.13). Например,

все факторы производства увеличились в три раза, а объем производства продукции — только в два раза.

Таким образом, в производственном процессе имеет место возрастающая, постоянная и убывающая отдача от масштаба производства, когда пропорциональное увеличение количества всех факторов приводит к увеличивающемуся, постоянному или убывающему приросту объема выпуска продукта.

Западные экономисты считают, что в настоящее время в большинстве видов производственной деятельности достигается **постоянная отдача** от масштаба. Во многих отраслях экономики **возрастающая отдача** от масштаба потенциально значима, однако с некоторого момента она может смениться убывающей отдачей, если не будет преодолен процесс увеличения числа гигантских фирм, что затрудняет управление и контроль, несмотря на то что технология производства стимулирует создание таких фирм.

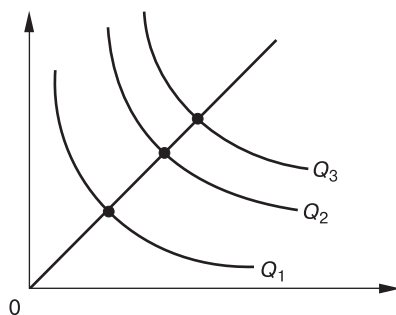


Рис. 10.13. Убывающая отдача от масштаба

Глава 11

ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ

11.1. Издержки и их классификация

Издержки — денежное выражение стоимости производственных ресурсов, потребленных в процессе производства благ; совокупные затраты живого и овеществленного труда на производство продукта. Издержки производства представляют собой производственные затраты на покупку средств производства и оплату труда работников. Они образуют действительную стоимость продукта для производителя, выступают базой для определения исходной цены продажи — цены предложения. Величина издержек производства исчисляется как произведение цены потребленных экономических ресурсов и их количества. В современной микроэкономике издержки производства определяются разными способами, которые лежат в основе их классификации.

Проблемы издержек производства (затрат) были и остаются предметом исследования ученых-экономистов самых разных направлений мировой экономической мысли.

Наиболее полно теория издержек производства разработана К. Марксом в его главном труде «Капитал». Поскольку издержки производства есть затраты общественного труда и капитала, то наблюдается своего рода раздвоение стоимости. «То, чего стоит товар капиталисту, и то, чего стоит само производство товара... две совершенно различные величины... То, чего стоит товар капиталистам, измеряется затратай **капитала**; то, чего товар действительно стоит, — затратай **труда**».¹ Издержки производства Маркс рассматривал с точки зрения анализа особенностей использования наемного труда и посредством этой категории выходил на анализ образования средней нормы прибыли на равновеликий капитал. Современные иностранные и отечественные исследователи издержки производства рассматривают с другой позиции — с точки зрения предпринимателей. Однако в обоих случаях конечный научный результат одинаков — выявление средней нормы прибыли.

К. Маркс выделял издержки производства и издержки обращения. Последние он делил на дополнительные (гетерогенные) и чистые издержки обращения. Современные экономисты также различают издержки (затраты) производства и торговые издержки (затраты). Но между Марксом и современными исследователями имеются различия в их трактовке. По Марксу, чистые издержки обращения не

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 1. М.: Государственное изд-во политической литературы, 1962. С. 30.

увеличивают стоимость товара, а возмещаются после реализации товара из прибыли, созданной в процессе производства и, следовательно, не являются ценообразующим фактором. Современные экономисты исходят из того, что торговые издержки (затраты), как и издержки (затраты) производства, должны приносить прибыль (доход) предпринимателю и, таким образом, выступают в качестве ценообразующего фактора.

При определении издержек различают издержки в фактических ценах и альтернативные издержки. Первые выступают в виде суммы стоимостей потребленных экономических ресурсов в фактических ценах их покупки. Вторые выражаются в стоимости других благ, которые можно было бы выпустить при наиболее выгодных (из всех возможных альтернативных) направлениях применения тех же ресурсов. Издержки в фактических ценах и альтернативные издержки совпадают в том случае, когда предприятие покупает ресурсы по ценам, уравнивающим объемы спроса и предложения на соответствующих рынках, т. е. по ценам наилучших альтернатив. Когда цены производственных ресурсов отклоняются от равновесных, то фактические цены покупки будут выше либо ниже альтернативных и фактические издержки не будут равны альтернативным.

Различают частные и общественные издержки. Это деление издержек связано с тем, насколько полно учитывает экономический агент виды и объем потребленных в процессе производства ресурсов. Иногда производитель получает ресурсы бесплатно для себя, однако их использование сопряжено с издержками для других субъектов, т. е. возникают так называемые внешние издержки, составляющие разницу между общественными и частными издержками.

Любое производство товаров и услуг, как известно, связано с использованием труда, капитала и природных ресурсов, представляющих собой производственные (экономические) ресурсы, стоимость которых определяется издержками. В связи с ограниченностью производственных ресурсов возникает проблема наилучшего их использования. Наиболее экономически эффективным методом осуществления производственного процесса выпуска благ является такой, при котором достигается минимизация издержек.

В экономической теории с точки зрения измерения стоимости затраченных (потребленных) производственных ресурсов и, следовательно, издержек производства выделяют бухгалтерские и альтернативные (экономические) издержки.

Бухгалтерские издержки — сумма выплат, осуществляемых предприятием за приобретенные производственные ресурсы. Бухгалтерские издержки не включают в себя альтернативную (экономическую) стоимость производственных ресурсов, являющихся собственностью владельцев предприятий. Они включают только явные издержки.

Бухгалтерский учет как система учета результатов финансовой и хозяйственной деятельности предприятия дает ценную информацию. Но в связи с его неполнотой, ибо включает он лишь явные затраты, управляющие предприятиями при принятии решений в своей хозяйственной деятельности ориентируются на альтернативные издержки. А для определения альтернативных издержек необходимо определить стоимость непокупных производственных ресурсов (неявных издержек) в денежной форме и прибавить ее к бухгалтерским издержкам.

Бухгалтерские издержки можно классифицировать по видам затраченных (потребленных) производственных ресурсов по следующим статьям:

- ◆ затраты на материалы и комплектующие (затраты на сырье, вспомогательные материалы, полуфабрикаты и комплектующие детали, получаемые со стороны);
- ◆ расходы на оплату труда — заработная плата наемных работников, а также другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами;
- ◆ отчисления на социальные нужды (фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд содействия занятости и т. п.);
- ◆ амортизационные отчисления, отражающие материальный (физический) износ оборудования, зданий и т. п.;
- ◆ прочие затраты (содержание и эксплуатация оборудования, выплаты кредиторам, вознаграждения продавцам и торговым агентам, расходы на рекламу, транспорт, фондовым посредникам, по управлению персоналом и т. п.).

Бухгалтерский метод учета издержек позволяет дать объективное стоимостное (денежное) измерение этих издержек, что является определяющим фактором того, эффективно или неэффективно предприятие.

Наряду с достоинствами бухгалтерский метод определения издержек имеет и недостатки. Проиллюстрируем их на примере России. Так, в настоящее время фактические цены покупки производственных ресурсов нередко не являются рыночными. Амортизационные отчисления зачастую не отражают реального износа оборудования.

Одним из недостатков бухгалтерского метода учета издержек является то, что он, как отмечалось ранее, включает лишь явные (внешние) издержки. Между тем, как известно, в экономике существенное значение имеют предпринимательские способности собственников предприятий, земля, капитал, которые не охватываются бухгалтерским методом учета издержек.

Альтернативные (экономические, вмененные) **издержки** — это сумма явных и неявных издержек, один из методов измерения издержек производственных ресурсов. В его основе лежит концепция альтернативных издержек (издержек упущенных возможностей). Эта концепция определяет издержки как стоимость других благ, которые можно было бы извлечь при условии более выгодного из всех возможных приемов применения данного производственного ресурса. Другими словами, суть этой концепции состоит в том, от чего следует отказаться с целью получения конкретного блага.

Альтернативные издержки — это выплаты, которые хозяйствующий агент обязан сделать, или те доходы, которые он обязан обеспечить поставщику производственных ресурсов, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Альтернативные издержки включают в себя все платежи, причитающиеся собственникам ресурсов и достаточные для того, чтобы гарантировать стабильные поставки этих ресурсов для определенного производственного процесса. Под альтернативными издержками понимаются внешние издержки, выплачиваемые в пользу поставщиков, самостоятельных по отношению к данному предприятию, а также внутренние издержки, трактуемые как компенсация за самостоятельное использование предприятием собственных ресурсов. Одним из

элементов внутренних издержек считается нормальной прибыль предпринимателя как вознаграждение за выполняемые им трудовые функции. Альтернативные издержки возникают потому, что существуют ограниченность ресурсов и выбор их использования данным экономическим агентом.

Величина альтернативных издержек определяется различными способами:

- а) денежными доходами, которыми жертвует владелец ресурсов, используя их для собственного производства благ, а не продавая их другим потребителям;
- б) расходами на покупку и использование необходимых ресурсов;
- в) доходами, которыми предприниматель должен обеспечить поставщика ресурсов, чтобы не допустить их альтернативного использования.

Вместе с тем определить и выразить в той или иной денежной единице альтернативные издержки очень трудно прежде всего потому, что их оценки носят субъективный характер и являются гипотетическими. Во взаимоотношениях двух экономических агентов невозможно точно определить величину альтернативных издержек друг друга.

Достоинство альтернативных издержек состоит в том, что если бухгалтерские издержки оценивают издержки по результатам осуществленных сделок, т. е. без учета фактора времени, то для альтернативных издержек этот фактор характерен, ибо применение производственных ресурсов происходит в различные периоды времени. Концепция упущенных возможностей представляется важным инструментом в процессе принятия оптимальных экономических решений. Микроэкономика исходит из положения о том, что альтернативность и выбор выступают необходимыми признаками хозяйствования в условиях рынка.

Варианты классификации издержек производства многообразны. Начнем с установления различий между явными и неявными издержками.

Явные (внешние) издержки — это альтернативные издержки, принимающие форму денежных платежей поставщикам производственных ресурсов, не принадлежащим к числу владельцев данного предприятия.

К явным издержкам относятся:

- ◆ заработная плата рабочих и служащих;
- ◆ расходы на сырье и материалы, комиссионные вознаграждения торговым фирмам;
- ◆ взносы в банки и другие финансовые учреждения;
- ◆ расчеты за юридические консультации;
- ◆ транспортные услуги и т. п.

Неявные (внутренние) издержки — издержки на собственные и самостоятельно используемые производственные ресурсы. Неявные издержки не выступают в денежной форме, равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за собственные ресурсы при условии наиболее выгодного из альтернативных вариантов их использования. Например, предприятие, используя собственные здания, не несет внешних издержек в форме арендной платы, но в этом случае предприятие теряет возможность получения дохода за сдачу в аренду этих зданий другому предприятию.

Неявные издержки являются реальными, хотя и не отражаются в бухгалтерской отчетности предприятия. Однако они учитываются при принятии экономических решений, поскольку требуется определить размеры упущенных возможностей более выгодного использования собственных ресурсов. Одним из элементов неявных (внутренних) издержек является так называемая нормальная прибыль, под которой понимается вознаграждение предпринимателя за осуществляемые им функции.

Безвозвратные издержки — издержки, которые осуществляются предпринимателем единожды и не могут быть возвращены ни при каких обстоятельствах, даже в том случае, когда его предприятие полностью прекращает свою предпринимательскую деятельность в данной сфере. Безвозвратные издержки не учитываются в текущих издержках производства предприятия, связанных с его производственной деятельностью. Суть безвозвратных издержек покажем на условном примере. Предположим, что предприятие приобрело оборудование, которое может быть использовано только в первоначально предназначенных целях и не может быть реконструировано для альтернативного использования или продано другому предприятию. Затраты на такое оборудование являются безвозвратными издержками. Безвозвратные издержки не оказывают влияния на предельные издержки и не воздействуют на краткосрочные производственные решения.

Для изображения общей связи издержек производственных ресурсов с количеством производства продукции предприятием используется функция затрат.

Функция затрат — это функция, изображающая общую связь минимально достижимых издержек производственных ресурсов с объемами выпуска продукции предприятием. Для определения величины издержек на выпуск определенного блага необходимо знать объем каждого затраченного (потребленного) производственного ресурса и его цену.

Функция затрат выводится из производственной функции, используя сведения о ценах и производственных ресурсах. Функция затрат выражается следующей формулой:

$$CQ = (P_1 I_1, P_2 I_2, \dots, P_n I_n),$$

где CQ — затраты на выпуск количества блага Q ; P_1, P_2 и т. д. — цены на различные факторы производства; I_1, I_2 и т. д. — необходимый объем факторов 1, 2 и т. д.

Цены факторов P_1, P_2 и т. д., которые предприятию требуется выплатить с целью привлечения необходимого объема этих ресурсов, зависят от взаимодействия спроса и предложения на рынках производственных ресурсов.

В России широко используется категория «себестоимость», под которой понимаются непосредственные издержки предприятия на выпуск и реализацию продукции. Себестоимость включает такие затраты, которые учитываются при определении налогооблагаемой прибыли (дохода). В состав себестоимости входят:

- ◆ затраты на материалы;
- ◆ расходы на оплату труда;
- ◆ накладные расходы;
- ◆ амортизационные отчисления и т. д.

Состав и доли производственных ресурсов определяют структуру себестоимости, которая значительно варьируется в различных отраслях экономики.

Различают следующие виды себестоимости:

- ◆ базисная — себестоимость прошлого периода, которая выступает основой для расчета себестоимости текущего либо планового периода;
- ◆ индивидуальная — величина затрат на выпуск конкретного вида продукции;
- ◆ перевозок — затраты, связанные с транспортировкой продукции;
- ◆ реализованной продукции, или текущая себестоимость, — оценка реализованной продукции по восстановительной себестоимости (сумма затрат, требуемых для ее выпуска и потребления на данный момент);
- ◆ технологическая — затраты на организацию технологического процесса производства продукции и оказания услуг;
- ◆ фактическая — отчетная себестоимость, рассчитанная на базе данных фактических затрат по всем статьям себестоимости за данный период.

Имеются и другие виды классификации себестоимости. Выделяется цеховая, производственная и полная себестоимость.

Цеховая себестоимость определяется затратами цеха на производство продукции.

Производственная себестоимость включает в себя цеховую себестоимость и общезаводские затраты (административно-управленческие и общехозяйственные расходы).

Полная себестоимость включает в себя все расходы на производство и внепроизводственные расходы (расходы по сбыту, на содержание социальной сферы — дворцов культуры, профилакториев, больниц и т. д.).

В хозяйственной деятельности себестоимость выступает важнейшим условием повышения уровня конкурентоспособности на рынке, а также фактором увеличения прибыли. Снижение себестоимости предполагает экономию сырья, материалов, топлива, энергии, улучшение использования основного капитала и трудовых ресурсов, повышение качества продукции и т. п.

11.2. Концепции прибыли

Различные концепции издержек производства обуславливают и различные концепции прибыли. Выделяют бухгалтерскую, экономическую и нормальную прибыль.

Бухгалтерская прибыль — разница между общей выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и явными (внешними) издержками, т. е. платой за производственные ресурсы поставщиков. Бухгалтерская прибыль отличается от экономической прибыли на величину неявных (внутренних) издержек.

Экономическая прибыль — общая выручка за вычетом всех издержек (явных и неявных), включая неявные издержки и нормальную прибыль предпринимателя. Под экономической прибылью подразумевается чистая прибыль, означающая разницу между выручкой и экономическими (альтернативными, вмененными) издержками. Экономическая прибыль показывает, что на данном предприятии

производственные ресурсы используются более эффективно. Поэтому экономическая, а не бухгалтерская прибыль выступает критерием эффективности использования предприятием затраченных (потребленных) ресурсов. Когда экономические издержки превышают полученный доход, то предприятие несет убытки.

Расчеты бухгалтерской и экономической прибыли покажем на условном примере.

Доход от реализации продукции	+10 000 руб.
минус прямые расходы (наем работников, покупка сырья, оплата энергоресурсов и т. п.)	–6000 руб.
минус косвенные расходы (амортизация, жалование управляющим, накладные расходы и др.)	–1100 руб.
Бухгалтерская прибыль	+2900 руб.
минус неявные издержки за риск предпринимателя	–1600 руб.
Экономическая прибыль	+1300 руб.

Нормальная прибыль — вознаграждение за выполнение предпринимательских функций; элемент внутренних (неявных) издержек наряду с внутренней рентой и внутренней зарплатой. Нормальная прибыль позволяет удерживать предпринимательские ресурсы в определенной сфере деятельности. Если нормальная прибыль не обеспечивается, то предприниматель либо переориентирует свои усилия с данного направления деятельности на другое, более доходное, либо откажется от предпринимательской деятельности ради получения зарплаты или жалования.

Балансовая прибыль — разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг), с одной стороны, и материальными затратами, амортизацией и заработной платой — с другой. Балансовую прибыль иначе называют общей (валовой) прибылью. Балансовая прибыль выступает основным источником распределения и использования средств производства.

Предельная прибыль — разница между предельным доходом и предельными издержками. Предельная прибыль, как и предельный доход, и предельные издержки, является положительной до определенного уровня производства продукции, однако после достижения его становится отрицательной, т. е. выпуск продукции становится убыточным. Предельную прибыль иначе называют маргинальной прибылью.

Прибыль, выраженная в абсолютных величинах, называется массой прибыли, которая находится в прямой зависимости от величины авансированного капитала и нормы прибыли. Норма прибыли выступает важным показателем эффективности производства и определяется отношением массы прибыли к авансированному капиталу.

Конкурентная борьба между отраслями экономики приводит к образованию средней нормы прибыли на равновеликий капитал, т. е. происходит своего рода «выравнивание» отраслевых норм прибыли. Но этот процесс возможен лишь при свободной межотраслевой конкуренции. Прибыль на авансированный капитал, извлекаемая согласно средней норме прибыли, называется средней прибылью. Од-

нако существование средней нормы прибыли отнюдь не означает, что каждый собственник капитала непременно ее получит.

11.3. Издержки в краткосрочном периоде

Классификация издержек может быть осуществлена с учетом мобильности производственных факторов. На основании этого подхода различают постоянные, переменные и общие (совокупные) издержки.

В краткосрочном периоде времени некоторые издержки не могут быть изменены, поэтому предприятие увеличивает выпуск продукции, применяя постоянные и переменные производственные ресурсы.

Постоянные издержки (FC) — любые затраты в краткосрочном периоде, которые не изменяются с уровнем производства продукции. Например, в конце октября и начале ноября 2002 г. в России не работал «АвтоВАЗ» по причине избыточного выпуска автомобилей, однако завод продолжал нести постоянные издержки, т. е. он обязан был выплачивать проценты по кредитам, страховые взносы, налоги на собственность, начислять заработную плату уборщикам и сторожам, производить коммунальные платежи.

Несмотря на отсутствие связи между объемами производства и постоянными издержками, влияние последних на производство не прекращается, поскольку они определяют технико-технологический уровень производства.

К постоянным издержкам относятся:

- ◆ расходы на содержание производственных зданий, машин, оборудования;
- ◆ рентные платежи;
- ◆ страховые взносы;
- ◆ жалование высшему управленческому персоналу и будущим специалистам предприятия.

Все эти расходы должны финансироваться даже тогда, когда предприятие ничего не производит.

Разграничение издержек на постоянные и переменные выступает исходным в разграничении краткосрочного и долгосрочного периодов. Для долгосрочного периода все издержки являются переменными, поскольку, например, оборудование может быть заменено, а также может быть приобретено новое предприятие. Указанные периоды не могут быть одинаковыми для всех отраслей. Так, в легкой промышленности увеличить производственные мощности можно в течение нескольких дней, в то время как в тяжелой промышленности это может потребовать нескольких лет.

Переменные издержки (VC) — издержки, величина которых изменяется в зависимости от изменения объема выпускаемой продукции. Если продукция не производится, то переменные издержки равны нулю.

К переменным издержкам относятся:

- ◆ затраты на сырье, материалы, топливо, энергию, транспортные услуги;
- ◆ затраты на заработную плату рабочим и служащим и т. д.

В супермаркетах оплата услуг работников-контролеров входит в состав переменных издержек, поскольку управляющие могут приспособить объем данных услуг к числу покупателей.

Переменные издержки в начале роста объема производства какое-то время увеличиваются замедленными темпами, затем они начинают увеличиваться нарастающими темпами в расчете на каждую последующую единицу выпускаемой продукции. Подобную ситуацию западные экономисты объясняют действием так называемого закона убывающей отдачи. Переменные издержки управляемы. Предприниматель, чтобы определить, сколько следует выпускать продукции, должен знать, насколько увеличатся переменные издержки вместе с планируемым ростом объема производства.

Валовые (общие, совокупные) **издержки** (TC) — сумма постоянных и переменных издержек, которые несет предприятие на производство благ. В краткосрочном периоде валовые издержки зависят от объема выпуска продукции. Валовые издержки определяются по формуле

$$TC = FC + VC.$$

Валовые издержки увеличиваются по мере увеличения объема производства.

Издержки на единицу производимых благ имеют форму средних постоянных издержек, средних переменных издержек и средних валовых (общих, совокупных издержек).

Средние постоянные издержки (AFC) — это общие постоянные издержки на единицу продукции. Они определяются путем деления постоянных издержек (FC) на соответствующее количество (объем) выпущенной продукции:

$$AFC = FC/Q.$$

Поскольку общие постоянные издержки не изменяются, то при делении их на увеличивающийся объем производства средние постоянные издержки будут падать по мере увеличения количества выпускаемой продукции, ибо фиксированная сумма издержек распределяется на все большее и большее количество единиц продукции. И наоборот, при сокращении объема производства средние постоянные издержки будут расти.

Средние переменные издержки (AVC) — это общие переменные издержки на единицу продукции. Они определяются путем деления переменных издержек на соответствующее количество (объем) выпущенной продукции:

$$AVC = VC/Q.$$

Средние переменные издержки вначале падают, достигая своего минимума, затем начинают расти.

Средние (общие) издержки (ATC) — это общие издержки производства на единицу продукции. Они определяются двумя способами:

- ♦ путем деления суммы общих издержек на количество произведенной продукции:

$$ATC = TC/Q;$$

- ♦ путем суммирования средних постоянных издержек и средних переменных издержек:

$$ATC = AFC + AVC.$$

Вначале средние (общие) издержки высокие, поскольку производится небольшой объем продукции, а постоянные издержки большие. По мере увеличения объема производства средние (общие) издержки снижаются и достигают минимума, а затем начинают расти.

Предельные издержки (MC) — это издержки, связанные с выпуском дополнительной единицы продукции.

Предельные издержки равны изменению общих издержек, деленному на изменение объема произведенной продукции, т. е. они отражают изменение издержек в зависимости от количества выпускаемой продукции. Поскольку постоянные издержки не меняются, то постоянные предельные издержки всегда равны нулю, т. е. $MFC = 0$. Поэтому предельные издержки — это всегда предельные переменные издержки, т. е. $MVC = MC$. Из этого следует, что увеличивающаяся отдача переменных факторов сокращает предельные издержки, а понижающаяся отдача их увеличивает.

Предельные издержки показывают, какова величина затрат, которые фирма понесет при росте производства на последнюю единицу продукции, или тех средств, которые она сэкономит в случае уменьшения производства на данную единицу. В том случае, когда дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции меньше средних издержек уже произведенных единиц, производство данной следующей единицы понизит средние общие издержки. Если же издержки на следующую дополнительную единицу будут выше, чем средние издержки, ее производство повысит средние общие издержки. Изложенное относится к короткому периоду.

11.4. Издержки в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде предприниматели могут увеличивать или уменьшать объем выпуска продукции, изменяя количество производственных ресурсов. В периоде все использованные факторы производства выступают в форме переменных, поскольку отсутствуют постоянные издержки. Степень эластичности производственных факторов — основа разграничения производственного процесса на краткосрочный и долгосрочный периоды. Перед любым предприятием стоит проблема: каким образом выпустить определенное количество продукции с минимальными издержками посредством наиболее оптимального выбора комбинаций производственных ресурсов. Эту проблему можно решить при посредстве изокост.

Изменение долгосрочных издержек при изменении объема производства продукции зависит, при прочих равных условиях, от ожидаемого эффекта роста масштабов выпуска. При увеличивающемся эффекте роста масштабов производства для увеличения объема выпуска, например в три раза, требуется увеличить все применяемые производственные ресурсы меньше чем в три раза (предположим, вдвое или даже меньше). При постоянном эффекте роста масштабов производ-

ства для увеличения объема выпуска, скажем в два раза, требуется увеличить издержки производственных ресурсов также в два раза. При убывающем эффекте роста масштаба производства количество использованных производственных ресурсов увеличивается в большей степени в сравнении с предполагаемым ростом объема производства благ. Например, для увеличения объема выпуска продукции в два раза необходимо будет использовать производственных ресурсов больше чем в два раза.

Сокращение издержек в определенной степени зависит от комбинации факторов производства, которую отражает изокоста.

Изокоста — это линия, демонстрирующая комбинации факторов производства, которые можно купить за одинаковую сумму денег. Изокосту иначе называют линией равных издержек. Известно, что любое предприятие располагает определенным бюджетным ограничением, т. е. средствами, которые оно может использовать на производство продукта того или иного вида. В пределах бюджетного ограничения оно может расходовать эти средства посредством варьирования комбинаций экономических ресурсов, совокупность которых и образует изокосту. Наклон изокосты выражает относительные цены факторов производства. На рис. 11.1 каждая точка на линии изокосты характеризуется одними и теми же валовыми (общими) издержками. Совместив изокванту и изокосту, можно определить оптимальную позицию предприятия. Точка *A* (рис. 11.1), в которой изокванта касается (но не пересекает) изокосту, означает наиболее дешевую по стоимости комбинацию факторов производства, необходимых для выпуска определенного продукта. В точке *A* минимизируются издержки производства заданного объема продукта.

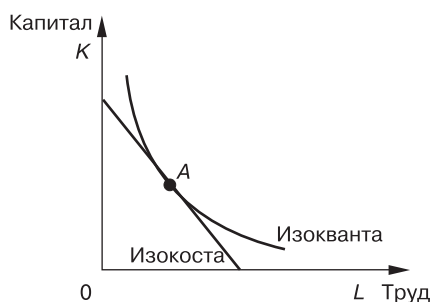


Рис. 11.1. Точка касания изокванты и изокосты

Глава 12

КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЕ ВИДЫ

12.1. Совершенная конкуренция: понятие и признаки

Совершенная конкуренция — тип рыночной структуры, где рыночное поведение продавцов и покупателей заключается в приспособлении к равновесному состоянию рыночных условий.

В экономической теории совершенной конкуренцией называют такой тип организации рынка, при котором исключены все виды соперничества как между продавцами, так и между покупателями.

Совершенная конкуренция представляет собой научную абстракцию, идеальный тип рыночной структуры, служит эталоном для сравнения с другими типами рыночных структур.

Для совершенной конкуренции характерны следующие признаки:

- ◆ множество мелких продавцов и покупателей;
- ◆ однородность продукции, т. е. продукты, предлагаемые конкурирующими фирмами, идентичны и взаимозаменяемы;
- ◆ свободные вход на рынок и выход с рынка (отсутствие барьеров входа или препятствий для выхода с рынка для существующих фирм);
- ◆ совершенная информированность (совершенное знание) продавцов и покупателей о состоянии рынка. Информация распространяется среди субъектов рынка мгновенно и ничего им не стоит;
- ◆ продавцы и покупатели не могут воздействовать на цены и принимают их как данные;
- ◆ мобильность производственных ресурсов.

На рынке совершенной конкуренции отдельные продавцы не контролируют цены, по которым они реализуют свои блага, поскольку цена определяется спросом и предложением. К тому же в условиях постоянной перекрестной эластичности спроса между однородными благами конкурирующих продавцов никто из них не может повысить цену выше установившейся рыночной цены, дабы не потерять своих покупателей.

Совершенная конкуренция, несмотря на свою абстрактность, имеет важное методологическое и практическое значение. В методологическом отношении она дает возможность уяснить логику действий предприятия. В практическом смысле модель совершенной конкуренции дает возможность судить о принципах работы малых предприятий.

Достоинства и недостатки совершенной конкуренции

К достоинствам совершенной конкуренции можно отнести:

- ◆ производство осуществляется в технологическом отношении более эффективно;
- ◆ распределение ресурсов происходит в оптимальном режиме;
- ◆ безубыточность и устойчивость предприятий.

Перечисленные признаки не характерны ни для одного из типов несовершенной конкуренции.

Недостатки совершенной конкуренции можно выделить следующие:

- ◆ неспособность применять высокопроизводительную технику, поскольку для этого типа рынка характерны мелкие предприятия, не обладающие крупными размерами капитала;
- ◆ неспособность поощрять развитие научно-технического прогресса, ибо функционирование НИОКР в долгосрочном периоде требует большого капитала, которого у мелких предприятий нет;
- ◆ неспособность производить общественные блага.

12.2. Фирма: концепции. Равновесие в коротком и долгом периоде

Фирма: 1) субъект экономики; 2) экономическая единица структуры рыночных отношений; 3) предпринимательская единица, наделенная экономической и юридической самостоятельностью; 4) организационная структура современного бизнеса; 5) организация, использующая ресурсы для производства товара или услуги с целью извлечения прибыли, владеющая и управляющая одним или несколькими предприятиями.

В мировой экономической мысли имеются различные концепции фирм. Назовем некоторые из них.

Неоклассическая концепция характеризует фирму в виде производственной единицы, функционирование которой изображается производственной функцией, а в качестве ее цели — извлечение максимальной прибыли. Основная задача фирмы состоит в установлении таких пропорций ресурсов, которые бы обеспечивали минимальный уровень издержек. Концепция исходит из полной и точной информации, рационального поведения, неизменных цен.

Институциональная концепция рассматривает фирму как сложную иерархическую структуру, функционирующую в рыночной неопределенности. Поведение фирмы объясняется асимметричной информацией. Концепция исходит из анализа проблемы распределения прав собственности. В качестве критерия размера фирмы берется соотношение транзакционных издержек и издержек контроля в ходе согласования решений владельцев экономических ресурсов.

Бихевиористская концепция основывается на активной роли фирмы в экономике, возможности приспособливаться к рыночной среде и изменять ее. Концепция сосредоточивается на изучении действия внутренней структуры фирмы и во-

просов принятия решений. В данном контексте выделяется предпринимательская идея фирмы в виде системы взаимосвязи между различными степенями выражения предпринимательской функции управления.

Считается, что общая специфика всех фирм состоит во взаимоотношении собственников и наемных менеджеров. Последние, обладая более полной и точной информацией, могут использовать ее в своих интересах, нанося потери собственникам. Отсюда основная проблема внутрифирменного управления — создать условия для однонаправленности их целей в долговременном периоде.

С точки зрения собственности можно выделить три основные формы: единоличная; товарищество; корпорация. Единоличная фирма — это такой вид предпринимательства, когда владельцем и менеджером является одно лицо. Товарищество — то предпринимательство, когда владельцем фирмы выступают два и более лица. Корпорация — вид предпринимательства, когда многие лица объединяются для совместной деятельности как единое юридическое лицо.

Роль мелких и средних фирм в условиях конкуренции сводится к обслуживанию концернов, поставке им деталей, к выполнению услуг. Особенностью создания мелких и средних фирм в России является то, что они возникают в основном не в сфере материального производства.

Конкурентная фирма — фирма, принимающая цену на свою продукцию как данную, не зависящую от реализуемого ею объема продукции на совершенно конкурентном рынке.

Цель фирмы — максимизация прибыли, которая представляет собой разницу между валовым доходом (TR) и совокупными издержками (TC) за период продаж:

$$\text{Прибыль} = TR - TC.$$

Валовой доход — это цена реализованного блага (P), умноженная на объем продаж (Q):

$$TR = P \times Q.$$

На свой доход фирма может влиять только посредством изменения объема продаж. Следовательно, главная проблема фирмы — поиск объема выпуска продукции, максимизирующего прибыль в условиях эластичного спроса на продукцию фирмы.

Доход от единицы продукции является **средним доходом**, а дополнительный доход от продаж еще одной единицы — **предельным доходом**. В связи с тем что совершенно конкурентная фирма не влияет на цену, каждая дополнительная единица продаж присоединяет точно свою цену и предельный доход будет равен его цене, т. е. он будет постоянным.

Равновесие конкурентной фирмы в коротком периоде

В теории рынков выделяются следующие периоды:

- ◆ **мгновенный период** — это столь короткий период, что выпуск каждой фирмы и количество фирм в данной отрасли фиксированы;

- ♦ **короткий период** — это период, в течение которого производственные мощности фирмы фиксированы, однако объем выпуска может быть изменен (увеличен, уменьшен) посредством изменения объема использования **переменных** факторов. Общее количество фирм в отрасли сохраняется постоянным;
- ♦ **длительный (долгий) период** — это период, в течение которого производственные мощности могут быть приспособлены к условиям спроса и издержек.

Количество предприятий в отрасли в долгом периоде может изменяться.

В коротком периоде конкурентная фирма не располагает достаточным временем для того, чтобы увеличить объемы выпуска. Поэтому она должна выбрать оптимальный объем продаж для максимизации прибыли или минимизации убытков. Эта задача может быть решена двумя путями. **Первый путь** предполагает сравнение получаемого валового дохода и валовых издержек. Этот путь дает возможность проверить общей прибыльностью оптимальный объем выпуска в коротком периоде. **Второй путь** означает сравнение предельного дохода и предельных издержек, позволяющее проверить тот же параметр выпуска **предельной** прибыльностью.

Равновесие конкурентной фирмы в коротком периоде иллюстрируется на рис. 12.1.

На рис. 12.1 показано, что равновесные цена и объем выпуска в коротком периоде равны соответственно P_f и Q_f . При данной цене конкурентная фирма достигнет объема выпуска на уровне $Q_f (P = MC)$ и получит сверхприбыль ($P_f XYZ$).

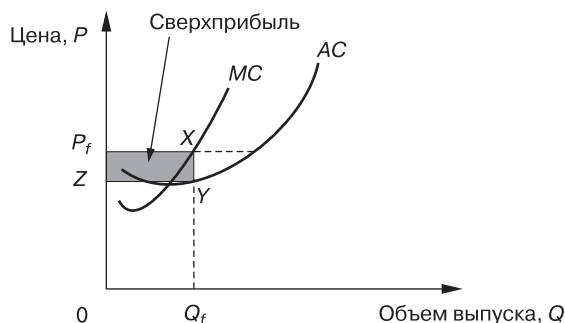


Рис. 12.1. Равновесие в коротком периоде

Равновесие конкурентной фирмы в долгом периоде

В долгом периоде все производственные ресурсы мобильны, поэтому в отрасль могут вступать новые фирмы, если прибыль в этой отрасли выше в сравнении с другими отраслями. Наоборот, когда фирмы извлекают прибыль ниже нормальной, то они уходят из отрасли. В долгом периоде все виды издержек являются полностью переменными. Фирмы выпускают продукцию лишь в том случае, если цена не ниже долгосрочных средних издержек:

$$P \geq LAC.$$

Оптимальный объем выпуска конкурентной фирмы в долгом периоде показан на рис. 12.2.

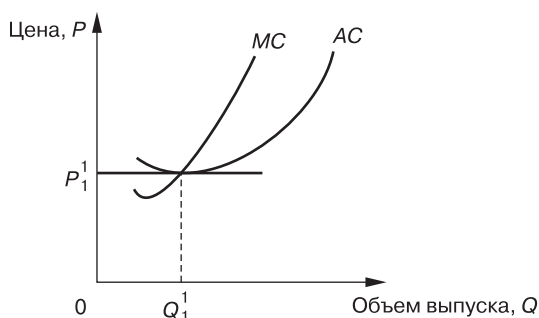


Рис. 12.2. Равновесие в долгом периоде

12.3. Монополистическая конкуренция. Равновесие монополистической фирмы

Монополистическая конкуренция — тип структуры рынка, состоящий из множества мелких фирм, выпускающих дифференцированную продукцию, и характеризующийся свободным входом в рынок и выходом из рынка.

Понятие «монополистическая конкуренция» восходит к одноименной книге американского экономиста Эдуарда Чемберлина (1899–1967), опубликованной в 1933 г.

Монополистическая конкуренция, с одной стороны, схожа с положением монополии, ибо отдельные монополии обладают возможностью контролировать цену своих товаров, а с другой — схожа с совершенной конкуренцией, поскольку предполагается наличие множества мелких фирм, а также свободный вход в рынок и выход из рынка, т. е. возможность появления новых фирм.

Рынок с монополистической конкуренцией характеризуется следующими особенностями:

- ◆ наличие множества продавцов и покупателей (рынок состоит из большого числа независимых фирм и покупателей);
- ◆ свободный вход в рынок и выход из него (отсутствие барьеров, удерживающих новые фирмы от вступления на рынок, или препятствий на пути существующих фирм, покидающих рынок);
- ◆ разнородная, дифференцированная продукция, предлагаемая конкурирующими фирмами. Причем продукты могут отличаться один от другого по одному или ряду свойств (например, по химическому составу);
- ◆ совершенная информированность продавцов и покупателей об условиях рынка;
- ◆ влияние на уровень цен, но в довольно узких рамках.

Определение объема продукции в условиях монополистической конкуренции

Спрос на продукцию отражает кривая спроса, показывающая суммарный объем продукции, поставляемой фирмой при каждом значении цены. Кривая спроса на

продукцию, как и у фирмы-монополиста, является убывающей, с той лишь разницей, что она более эластична, поскольку продавец в условиях монополистической конкуренции встречается с относительно большим числом конкурентов, выпускающих товары-субституты. Чем больше конкурентов и слабее дифференциация продукта, тем более эластичной является кривая спроса. В условиях монополистической конкуренции кривая предельного дохода (MR) расположена ниже кривой спроса (D), и ее наклон будет составлять половину угла наклона линии спроса (рис. 12.3).

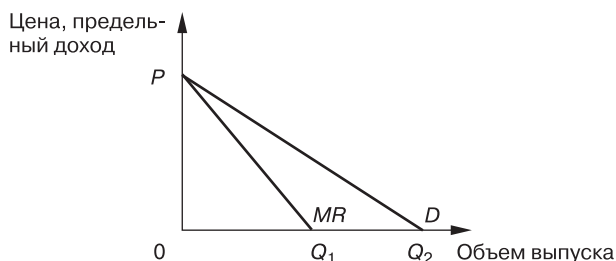


Рис. 12.3. Спрос на продукцию монополистической фирмы

В коротком периоде в условиях монополистической конкуренции фирма, максимизирующая прибыль, будет стремиться осуществлять производство при такой комбинации цены ($0P$) и объема выпуска ($0Q$), которая уравнивает предельные издержки (MC) и предельный доход (MR). В этом случае фирма может извлечь сверхприбыль (рис. 12.4).

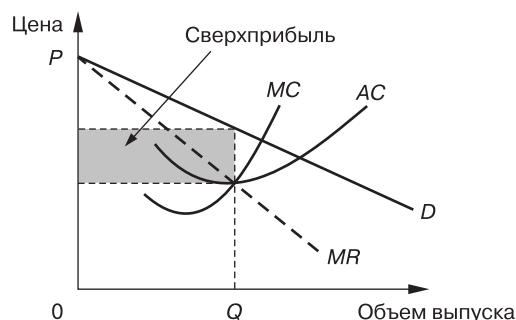


Рис. 12.4. Краткосрочное равновесие монополистической конкуренции

В долгом периоде максимизация прибыли предполагает такой объем выпуска, при котором предельный доход равен долгосрочным предельным издержкам. В долгом периоде сверхприбыли стимулируют новые фирмы ко входу в рынок, что вызывает понижение кривой спроса для закрепившихся фирм, т. е. сдвигает кривую спроса влево. Это означает уменьшение объема продаж при каждом уровне цен. Вход новых фирм будет продолжаться до тех пор, пока дополнительные прибыли не исчезнут (рис. 12.5).

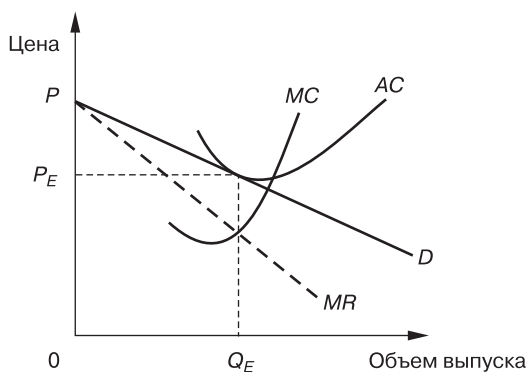


Рис. 12.5. Длительное равновесие монополистической конкуренции

Фирмы по-прежнему максимизируют прибыль при такой комбинации цены ($0PE$) и объема выпуска ($0QE$), когда предельные издержки равны предельному доходу. Однако в этом случае фирма извлекает лишь **нормальную прибыль**. Равновесие на уровне нормальной прибыли в долгом периоде аналогично равновесию фирмы при совершенной конкуренции с той разницей, что монополистическая конкуренция вызывает менее эффективную действенность рынка. В условиях монополистической конкуренции фирма выпускает меньше продукта и реализует его по более высокой цене в сравнении с совершенной конкуренцией. Поскольку кривая спроса имеет отрицательный наклон, то она касается долгосрочной кривой средних издержек слева от точки минимума последней. Следовательно, размер каждой фирмы меньше оптимального, вследствие чего на рынке образуется избыточная мощность.

Каковы экономические последствия монополистической конкуренции? **Во-первых**, недоиспользуются ресурсы для производства товаров, т. е. возникают избыточные производственные мощности. **Во-вторых**, потребители не получают товар по наименьшей цене, т. е. недопроизводится продукция, необходимая потребителю. **В-третьих**, приспособление продукта к потребительскому спросу требует дифференциации продукта и его совершенствования. **В-четвертых**, приспособление потребительского спроса к продукту вызывает совершенствование рекламы. Названные два вида приспособления в определенной степени компенсируют монополистическую конкуренцию, однако максимальная экономическая и социальная эффективность не достигается.

12.4. Олигополия. Модели олигополии

Олигополия — это рыночная структура, при которой в реализации какого-либо товара доминирует очень небольшое количество продавцов, а появление новых продавцов затруднено или невозможно.

Продукт у разных продавцов может быть и стандартизирован (например, алюминий), и дифференцирован (например, автомобили).

На олигополистических рынках господствует, как правило, от двух до десяти фирм, на которые приходится половина и более общих продаж продукта.

Олигополистические рынки обладают следующими признаками:

- ◆ малое число фирм и большое число покупателей. Это означает, что объем рыночного предложения находится в руках нескольких крупных фирм, которые реализуют продукт многим мелким покупателям;
- ◆ дифференцированная или стандартизированная продукция. В теории удобнее рассматривать однородную олигополию, однако если отрасль производит дифференцированную продукцию и имеется множество субститутов, то это множество субститутов можно анализировать как однородный агрегированный продукт;
- ◆ наличие существенных препятствий входа в рынок, т. е. высокие барьеры входа в рынок;
- ◆ фирмы в отрасли сознают свою взаимозависимость, поэтому контроль над ценами ограничен. Только фирмы, обладающие большими долями в общем объеме продаж, могут влиять на цену товара. Мера преобладания на рынке одной или нескольких больших фирм определяет коэффициент концентрации (процентное отношение продаж четырех крупнейших фирм к общему отраслевому объему выпуска продукции) и индекс Херфиндаля, который рассчитывается суммированием результатов, полученных посредством возведения в квадрат процентных долей рынка фирм, реализующих продукцию на данном рынке:

$$H = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_N^2,$$

где S_1 — доля рынка фирмы, обеспечивающей наибольший объем поставок;
 S_2 — доля рынка следующего по величине поставщика и т. д.

Поведение фирм на олигополистических рынках уподобляется поведению армий на войне. Фирмы — соперники, а трофеем выступает прибыль. Их оружие — контроль над ценами, реклама и объем выпуска.

Олигополистические ценовые войны

Ценовая война — это цикл последовательных уменьшений цены соперничающими на олигополистическом рынке фирмами. Она является одним из многих возможных последствий олигополистического соперничества.

Войны цен хороши для потребителей, но плохи для прибылей продавцов. Войны продолжаются до тех пор, пока цена не падает до уровня средних издержек. В равновесии оба продавца назначают одну и ту же цену $P = AC = MC$. Общий рыночный выпуск такой же, какой имел бы место при совершенной конкуренции. Равновесие существует тогда, когда ни одна фирма больше не может извлекать выгоды от понижения цен, т. е. когда цена равна средним издержкам, а экономические прибыли равны нулю. Снижение цены ниже этого уровня приведет к убыткам. При этом каждая фирма исходит из того, что если другие фирмы не будут менять свою цену, то и у нее отсутствует побуждение повышать цену.

К огорчению покупателей, ценовые войны, как правило, непродолжительны. Олигополистические фирмы по истечении некоторого времени вступают между собой в сотрудничество, чтобы в перспективе избежать войн и, следовательно, нежелательных воздействий на прибыль.

Модели олигополии

Модель олигополии, основанная на сговоре. На олигополистическом рынке каждая фирма имеет выбор между кооперированным (кооперативным) и некооперированным (некооперативным) поведением. Во втором случае фирмы не связаны в своем поведении никакими явными или тайными соглашениями друг с другом. Именно такая стратегия порождает ценовые войны. К кооперированному поведению фирмы приходят, если намерены уменьшить взаимную конкуренцию. Если в условиях олигополии фирмы активно и тесно сотрудничают между собой, это значит, что они вступают в сговор. Это понятие используется в тех случаях, когда две или более фирмы сообща установили фиксированные цены или объемы выпуска и поделили рынок или же решили совместно вести дело.

Сговор является родовым понятием в отношении картеля, треста.

Картель — это группа фирм, которые действуют вместе и согласуют решения по поводу объемов выпуска продукции и цен так, как если бы они были единой монополией.

В США картели запрещены законом. Тем не менее фирмы часто поддаются искушению вступить в тайный сговор, что дает возможность оградить себя от конкуренции, не прибегая при этом к открытому соглашению. Выгоды от сговора, если он был успешным, могут быть громадными.

Наиболее известный международный картель — это картель Организации стран — экспортеров нефти ОПЕК, сформировавшийся в 1960 г. В 1973 г. он впервые использовал свою силу, чтобы наложить эмбарго на поставки нефти. Тогда цена барреля сырой нефти утроилась. В течение 1970-х гг. ОПЕК успешно контролировал экспорт сырой нефти. Но к середине 1980-х гг. образовался избыток нефти, цена резко упала до менее чем \$10 за баррель вместо \$30 в 1979 г.

Модель ценового лидерства. На олигополистических рынках одна фирма действует как ценовой лидер, который устанавливает цену, чтобы максимизировать свою прибыль, в то время как другие фирмы назначают цену, установленную лидером.

Лидирующая фирма исходит из того, что другие фирмы на олигополистическом рынке не будут изменять цену, которую она установила. Модель лидерства в ценах называется **частичной монополией**, поскольку лидер устанавливает монопольную цену, которая основана на его предельном доходе и предельных издержках. Другие фирмы принимают эту цену как данную, они следуют за ценами лидера, полагая, что более крупные фирмы обладают большей информацией о рыночном спросе.

Ценовое лидерство имеет характер скрытого сговора, ибо открытые соглашения о ценах запрещены антимонопольным законодательством. Ценовое лидерство обладает преимуществом перед картелем, поскольку оно сохраняет свободу фирм относительно их производственной и сбытовой деятельности, тогда как в картелях они регулируются квотами и/или размежеванием рынка.

Различают **два основных типа** ценового лидерства:

- 1) лидерство фирмы с существенно более низкими издержками, нежели у конкурентного окружения;
- 2) лидерство фирмы, занимающей доминирующее положение на рынке, но существенно отличающейся от последователей по уровню издержек.

12.5. Монополия. Социальная цена монополии

Монополия — тип структуры рынка, в котором существует только один продавец, контролирующий всю отрасль производства определенного товара, не имеющего близкого заменителя.

Рынок, на котором господствует монополия, представляет собой полную противоположность конкурентному рынку, где имеется много конкурентов, предлагающих для продажи стандартизированные товары.

Различают **три вида** монополии.

Закрытая монополия. Она защищена от конкуренции юридическими ограничениями, патентной защитой, институтом авторских прав.

Естественная монополия — отрасль, в которой долгосрочные средние издержки достигают минимума только тогда, когда одна фирма обслуживает весь рынок целиком. С естественными монополиями, в основе которых лежит экономия на масштабах производства, тесно связаны монополии, базирующиеся на владении уникальными природными ресурсами.

Открытая монополия — монополия, при которой одна фирма, по крайней мере на определенное время, является единственным поставщиком продукта, однако не имеет специальной защиты от конкуренции. В подобном положении нередко находятся фирмы, которые впервые вышли на рынок с новой продукцией.

Подобное разграничение монополий носит достаточно условный характер, поскольку некоторые фирмы могут принадлежать одновременно к нескольким видам монополий.

Чистая конкуренция — это ситуация, когда существует единственный продавец товара, причем этому товару нет близкого заменителя в других отраслях.

Чистые монополии в настоящее время — редкое явление. Чаще встречаются рынки, на которых конкурируют друг с другом несколько фирм. Чистые монополии, как правило, могут существовать только при покровительстве государства. Причем они скорее присущи местным рынкам, нежели общенациональным. Более того, понятие чистой монополии является абстракцией. Имеется много товаров, у которых нет заменителей.

Чистая монополия характеризуется следующими основными чертами:

- 1) **одна фирма и много покупателей**, т. е. на рынке имеется единственный производитель, реализующий свой товар множеству покупателей. Если на данном рынке единственному продавцу противостоит и единственный покупатель, то такой рынок называется двусторонней монополией;
- 2) **отсутствие товаров-заменителей** (нет совершенных заменителей продукта монополиста);
- 3) **отсутствие свободы входа в рынок** (в отрасль), т. е. существуют практически непреодолимые барьеры на входе. Входные барьеры следующие:
 - экономия от масштаба (один из наиболее распространенных видов барьеров входа);
 - правовые ограничения: патенты, тарифы и квоты в международной торговле;
 - высокие издержки входа — экономические препятствия. В некоторых от-

раслях (например, в авиационной промышленности) начало производства может стоить очень дорого;

- реклама и дифференциация продуктов. Рекламная деятельность способствует формированию уверенности и уважения покупателей по отношению к известным торговым маркам. Дифференциация продуктов, или сама по себе, или в сочетании с расширенной рекламой, способна усиливать рыночную власть существующих производителей и создавать барьеры входа;
- контроль монополистом источников поступления необходимого сырья или других специализированных ресурсов;
- высокие транспортные расходы, способствующие формированию изолированных местных рынков, в результате чего единая в технологическом смысле отрасль может представлять множество локальных монополистов;

4) **фирма-монополист устанавливает цену на свой товар**, а не принимает ее как данную, как рыночную реальность;

5) **совершенная информированность**.

Монопольная власть — это возможность монополиста устанавливать цену на свой товар, изменяя его объем, который он готов продать. Степень монопольной власти отдельного продавца зависит от наличия близких заменителей его товара и от его доли в общих продажах на рынке. Обладание монопольной властью отнюдь не означает, что данная фирма должна быть чистой монополией. В качестве предпосылки монопольной власти выступает то, что кривая спроса на продукцию данной фирмы имела наклон вниз. В этом случае фирма имеет возможность изменять цену (повышать, понижать) на свой товар посредством изменения объема товара, предлагаемого ею. Обладание монопольной властью — это свобода установления цены на свой товар.

Если конкурентная фирма может максимизировать прибыль, лишь варьируя объем выпуска, то фирма-монополист может достигнуть цели, варьируя или объем выпуска, или уровень цен.

Проблема воздействия монополизма на поведение фирмы вытекает из теории монопольного спроса. Поскольку монополист выступает единственным производителем данного продукта, то спрос на его продукт будет совпадать с рыночным спросом, а кривая спроса на производство продукта монополистом будет совпадать с кривой рыночного спроса, которая является убывающей, и объем продаж можно увеличить лишь путем понижения цены. Вследствие этого предельный доход будет меньше, чем цена товара, поэтому кривая предельного дохода MR лежит всегда ниже кривой спроса (рис. 12.6). Изображая спрос в виде прямой наклонной линии, находим, что предельный доход составляет половину угла наклона линии спроса.

В качестве измерителя монопольной власти считается величина, на которую цена, максимизирующая прибыль, превышает предельные издержки. Этот метод определения монопольной власти был предложен в 1934 г. экономистом Аббей Лернером и получил название показателя монопольной власти Лернера:

$$L = (P - MC)/P.$$

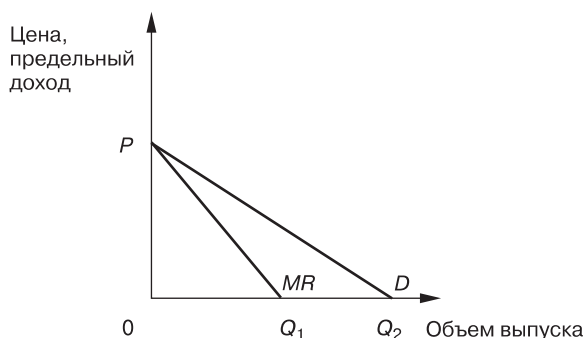


Рис. 12.6. Спрос на продукцию монополистической фирмы

Численное значение коэффициента Лернера всегда находится между 0 и 1. Для совершенно конкурентной фирмы $P = MC$ и $L = 0$. Чем больше L , тем больше монопольная власть.

Данный коэффициент монопольной власти может быть также выражен в терминах эластичности спроса, с которой сталкивается фирма:

$$L = (P - MC)/P = -1/E_d$$

где E_d означает эластичность спроса фирмы, а не всего рыночного спроса; MC — предельные издержки.

Ущерб, причиняемый монополией (социальная цена монополии), — потери для потребителей и общества в чистой полезности, происходящие из-за монопольной власти на рынке.

Количественную оценку ущербу, наносимому монополией, впервые дал американский экономист А. Харберлер в 1954 г.

Если на конкурентном рынке цена равна предельным издержкам, то при монополии цена превышает предельные издержки. Следовательно, монопольная власть ведет к росту цен и сокращению объема выпуска. В результате ухудшается благосостояние потребителей и растет благосостояние фирм-монополистов. Возникает вопрос: улучшает или ухудшает монополия благосостояние общества в целом?

Ответ на вопрос возможен лишь путем сопоставления излишков потребителей и производителей при свободной конкуренции и при монополизированном рынке. Обратимся к рис. 12.7. На нем изображены кривые среднего (AR) и предельного (MR) доходов и кривые предельных (MC) издержек монополиста. Чтобы максимизировать прибыль, фирма выполняет такой объем выпуска, при котором предельный доход равен предельным издержкам. Монопольная цена и объем выпуска обозначены как P_m и Q_m .

На конкурентном рынке цена равна предельным издержкам. Цена P_c и объем продукта Q_c находятся на пересечении кривой среднего дохода и кривой предельных издержек. Посмотрим, как изменится излишек, если с равновесных цены P_c и объема Q_c переместимся к монопольной цене P_m и объему продукта Q_m .

В условиях монополии, если цена выше, то покупатели приобретают меньше продукта. Те, кто покупает товар по более высокой цене, теряют часть излишка (прямоугольник A), а покупатели, которые не могут приобрести товар по цене P_m ,

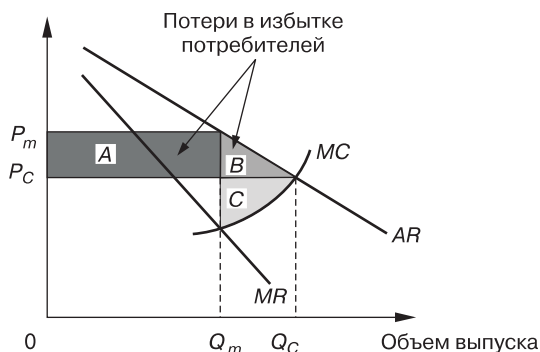


Рис. 12.7. Чистые убытки от монопольной власти

но купили бы его по цене P_c тоже теряют излишек (треугольник B). Таким образом, общая потеря потребительского излишка равна $A + B$. В то же время производитель извлекает прибыль, обозначенную прямоугольником A , реализуя товар по более высокой цене, однако теряет часть излишка, обозначенную треугольником C , представляющую дополнительную прибыль, которую производители получают от реализации объема выпуска $(Q_c - Q_m)$ по цене P_c . Следовательно, общая прибыль производителя равна $A - C$. Вычитая потерю потребительского излишка из прибыли производителя, получаем чистые убытки, равные $B + C$. Это полные чистые убытки монопольной власти. **Общие чистые убытки** — это общественные издержки неэффективности из-за более низкого объема производства при монополии в сравнении со свободной конкуренцией.

Могут иметь место и дополнительные общественные издержки монопольной власти, которые больше чистых убытков, заключенных в треугольниках B и C . Это затраты на рекламу, создание своего «хобби», юридические попытки избежать государственного контроля над ценами и антitrustовского законодательства и др.

Итак, чем большая часть излишка переходит от потребителей к монополисту (прямоугольник A), тем больше общественные издержки монополии.

12.6. Естественная монополия

Естественная монополия — отрасль, в которой долгосрочные средние издержки минимальны только в том случае, если всего одна фирма обслуживает весь рынок.

Естественная монополия может существовать в результате барьеров для доступа конкурентов, привилегий государства или ограничения информации.

Естественная монополия отличается большой возрастающей отдачей от масштаба, а производственные затраты много ниже в сравнении с совершенной конкуренцией или олигополией.

Естественная монополия основана на особенностях технологии, отражающих естественные законы природы, а не на правах собственности или государственных лицензиях. Принудительное рассредоточение производства на нескольких фирм-

мах неэффективно, поскольку оно привело бы к увеличению издержек производства.

Существует ряд отраслей (коммунальное хозяйство, телекоммуникации и др.), в которых преобладают естественные монополии.

Существование естественной монополии является главным доводом в пользу национализации таких отраслей, как, например, железнодорожный транспорт.

Ситуация естественной монополии иллюстрируется на рис. 12.8. На рисунке LAC и LMC — кривые средних и предельных издержек в долгом периоде; D — кривая спроса; MR — соответствующая ей кривая предельного дохода. Оптимальные выпуск и цена Q_1 определяются пересечением кривых LMC и MR . Прибыль фирмы-монополиста равна площади CP_1AB . Однако выпуск Q_1 «очень мал», а цена P_1 «очень высока». Оптимальными для общества были бы выпуск Q_3 и цена P_3 . Но на это монополия не пойдет. Отсюда наиболее целесообразными являются действия государственного органа, регулирующего эту фирму-монополию, который определил бы на ее продукцию цену $P_3 = LMC(Q_3)$. Этот уровень цен не возместил бы издержек на выпуск продукции, она была бы ниже средних издержек при объеме выпуска Q_3 ; $P_3 < LAC(Q_3) = GQ_3 = 0H$. В результате фирма-монополист, осуществляя оптимальный, с позиции общества, объем продукции Q_3 , имела бы убыток, равный площади P_3HGF . В таком случае фирма-монополист может уйти с рынка. Чтобы предотвратить это, ей потребуются дотация, которая по крайней мере должна быть равной той же величине P_3HGF , что, в свою очередь, может привести к чистым потерям общества.

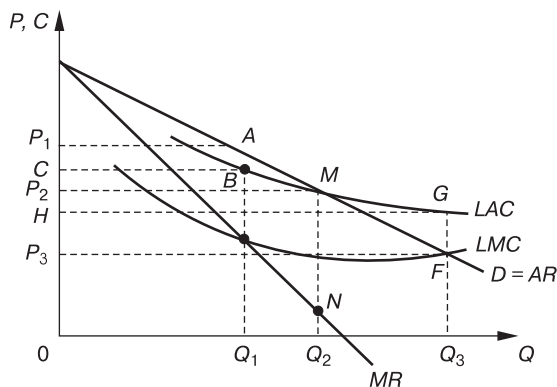


Рис. 12.8. Естественная монополия и ее регулирование

Имеется и иное решение проблемы естественной монополии: государство (или местная власть) берут на себя обязанности предоставлять этот вид услуг. В таком случае государственная (местная) компания может получать субсидии из государственного (местного) бюджета. Считается, что практика субсидирования неэффективна, поскольку требующееся для этого налогообложение искажает систему конкурентных цен.

Существует несколько вариантов государственного регулирования цен и тарифов естественных монополий. Выделим два варианта.

Первый. В России и США образованы специальные органы регулирования тарифов на электроэнергию. Уровень тарифов устанавливается по принципу: «затраты плюс прибыль».

Второй. Органы власти инициируют конкуренцию за рынок там, где конкуренция внутри рынка либо невозможна, либо дорогостояща из-за существования экономии от масштаба. В этом случае проводится аукцион и представляется на определенное время право обслуживать рынок тому предприятию, которое обязуется вносить в доход бюджета наибольшую сумму. Чем больше будет число конкурентов-фирм на это право, тем большая часть прибыли может поступить в бюджет.

Поскольку у естественной монополии средние издержки выше предельных, то ценообразование по предельным издержкам приводит ее к убыточности. Это вызывает необходимость в отказе от принципа ценообразования по предельным издержкам, но при условии минимизации потерь в эффективности, обусловленных таким отказом.

Минимизация потерь в эффективности достигается посредством так называемого ценообразования по Рамсею. Франк Рамсей (1903–1930) опубликовал в 1927 г. свою знаменитую статью, суть которой сводится к следующему.

Допустим, что естественная монополия выпускает несколько видов продукции (услуг). На каких уровнях необходимо установить цены, которые были бы выше предельных издержек и обеспечивали бы безубыточность естественной монополии в целом, чтобы потери в экономической эффективности были минимальными?

На данный вопрос дается такой ответ: повысьте цены относительно предельных затрат обратно пропорционально эластичности спроса. Это правило в математической форме можно представить следующим образом:

$$\frac{P_i - MC_i}{P_i} = \frac{k}{e_i},$$

где P_i — цена товара i ; MC_i — предельные издержки выпуска товара i ; e_i — эластичность спроса на товар i по его цене; k — константа (подбирается так, чтобы выполнялось условие безубыточности).

Это правило можно сформулировать таким образом: сокращайте объемы выпуска всех продуктов и услуг в равном соотношении до тех пор, пока общий доход не будет равен общим издержкам.

Помимо рассмотренных имеются и другие методы регулирования цен и тарифов на продукцию (услуги) естественных монополий.

Глава 13

КОНКУРЕНТНЫЕ РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

13.1. Совершенная конкуренция на рынке ресурсов

Рынки ресурсов производства — это рынки, на которых в результате взаимодействия спроса и предложения формируются цены на труд, капитал и природные ресурсы в форме заработной платы, процента, дохода и ренты.

Спрос на ресурсы производства вторичен и определяется спросом на продукцию, производимую при помощи этих факторов производства. Он увеличивается или уменьшается в зависимости от того, увеличивается или уменьшается спрос на готовую продукцию, созданную с помощью этих факторов.

Рынок производственных ресурсов выступает в **двух** основных видах: а) рынок производственных ресурсов в условиях **совершенной** конкуренции и б) рынок производственных ресурсов в условиях **несовершенной** конкуренции.

Особенностью рынка ресурсов производства в условиях совершенной конкуренции является то, что ни покупатель, ни продавец не могут влиять на цены ресурсов производства. В то время как на рынках ресурсов производства в условиях несовершенной конкуренции или покупатель, или продавец могут влиять на цены ресурсов производства.

Для каждого типа и качества ресурсов производства имеются отдельные рынки: **рынок труда, рынок капитала, рынок природных ресурсов**. На конкурентных рынках ресурсов производства цены на ресурсы зависят от спроса и предложения.

Совершенно конкурентный рынок ресурсов производства — это рынок, на котором выполняются следующие условия:

- ◆ много соперничающих между собой покупателей ресурсов конкурируют в приобретении ресурсов заданного качества, которые поставляются с целью реализации соперничающими между собой продавцами;
- ◆ каждый покупатель ресурсов приобретает лишь незначительную долю от наличного количества предложения ресурсов, т. е. каждый покупатель не может изменить рыночный спрос на ресурсы;
- ◆ каждый продавец ресурсов реализует лишь незначительную долю общего количества предложения, тем самым не может существенно влиять на рыночное предложение;

- ◆ продавцы ресурсов могут беспрепятственно войти в любой рынок и выйти из любого рынка. Владельцы ресурсов в ответ на изменение цен на ресурсы могут перемещать свои ресурсы с одного направления использования на другое, из одной местности в другую.

Спрос на ресурсы. Основными факторами устойчивого спроса на любой ресурс выступают: а) эффективность ресурса при производстве блага; б) рыночная стоимость (или цена) блага, выпущенного при помощи данного ресурса. Эти факторы полностью распространяются и на производственные ресурсы.

В качестве главного правила спроса на производственные ресурсы со стороны отдельной конкурентной фирмы является учет предельной доходности и предельных издержек. Под предельной доходностью ресурса понимается изменение дохода, получаемого в результате реализации дополнительной продукции, выпущенной при потреблении одной единицы какого-либо ресурса. **Предельные издержки производственного ресурса** — это издержки покупки каждой дополнительной единицы какого-либо ресурса.

Основное правило использования производственных ресурсов можно выразить в следующем равенстве: $MRP = MPC$, т. е. когда предельная доходность и предельные издержки ресурса равны. В этих случаях нельзя увеличивать доход, изменив его потребление.

Использование каждой последующей единицы производственного ресурса сопряжено с изменением издержек, отражающихся в предельных издержках, и предельного продукта в денежной форме. Конкурентная фирма ставит своей целью использовать ресурсы таким образом, чтобы добиться оптимального сочетания предельных издержек на ресурс и объема предельного продукта данного ресурса в денежном выражении. Когда последний больше предельных издержек, то фирма заинтересована наращивать спрос на производственный ресурс. Если же прирост издержек на ресурс превышает прирост предельного продукта в денежной форме, то фирма будет уменьшать свой спрос на ресурс.

Спрос фирмы на производственные ресурсы в условиях совершенной конкуренции показывает кривая, которая изображает, как изменяется объем необходимых фирме ресурсов при изменении цен на них и неизменных заданных прочих факторах, влияющих на спрос.

Кривая спроса фирмы на ресурсы в условиях совершенной конкуренции совпадает с кривой предельной доходности производственного ресурса. Это объясняется тем, что цены на продукт и предельный доход равны. Кривая спроса на ресурс, так же как и кривая спроса на производимую продукцию, имеет нисходящий наклон, который обусловлен действием закона убывающей предельной производительности. Нисходящий наклон кривой спроса на производственные ресурсы всегда вызывает ее пересечение с кривой предельных издержек, а точка пересечения указывает на оптимальный объем применяемого фирмой ресурса (рис. 13.1).

Степень нисходящего наклона кривой спроса на производственные ресурсы зависит от **ценовой эластичности** спроса на ресурсы производства. Под ценовой эластичностью понимается отношение процентного изменения потребления ресурса

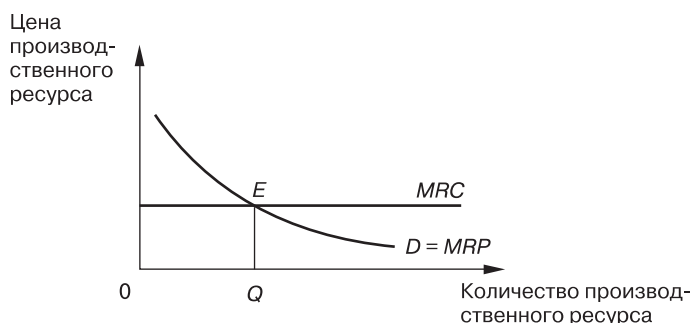


Рис. 13.1. Кривая спроса на ресурсы при совершенной конкуренции

к процентному изменению его цены. На величину ценовой эластичности спроса на ресурсы оказывают влияние следующие основные факторы:

- ◆ ценовая эластичность спроса на продукт;
- ◆ доля ресурсов в общих производительных издержках;
- ◆ взаимозаменяемость ресурсов;
- ◆ эластичность предложения других ресурсов.

Основной принцип ценовой эластичности спроса на производственные ресурсы: чем легче замещается какой-либо ресурс производства, тем более эластичен спрос, предъявляемый на него фирмой.

Ценовая эластичность спроса на производственные ресурсы вызывает изменения в объеме спроса на них. Изменения в цене ресурса при прочих равных условиях приводят к движению вдоль кривой спроса на ресурсы. Кроме цены данного ресурса на спрос ресурсов влияют и другие факторы, которые вызывают сдвиг всей кривой спроса на ресурс вправо или влево.

Изменение в спросе на ресурс, т. е. сдвиг всей кривой, определяется следующими факторами:

- ◆ спросом на продукцию фирмы. Чем выше спрос на продукцию, тем больше спрос на ресурсы;
- ◆ ценами и объемами предлагаемых ресурсов-заменителей и комплементарных ресурсов;
- ◆ технологическими изменениями, влияющими на предельный продукт ресурса. Улучшение в технологии увеличивает предельный продукт данного ресурса, а кривая предельного дохода от продукта этого ресурса сместится вверх.

Сдвиг кривой спроса на производственные ресурсы показан на рис. 13.2.

На рис. 13.2 рассмотрено изменение спроса на трудовые услуги. На нем показано, что, если увеличение спроса на трудовые услуги произойдет из-за увеличения цены продукта или из-за увеличения предельного продукта труда, то любой из этих факторов увеличит MRP_L при любом данном уровне использования труда и сместит кривую спроса на труд от D_1 до D_2 . И наоборот, понижение цены продукции или понижение предельного продукта труда сократит спрос фирмы на труд с D_1 до D_3 .

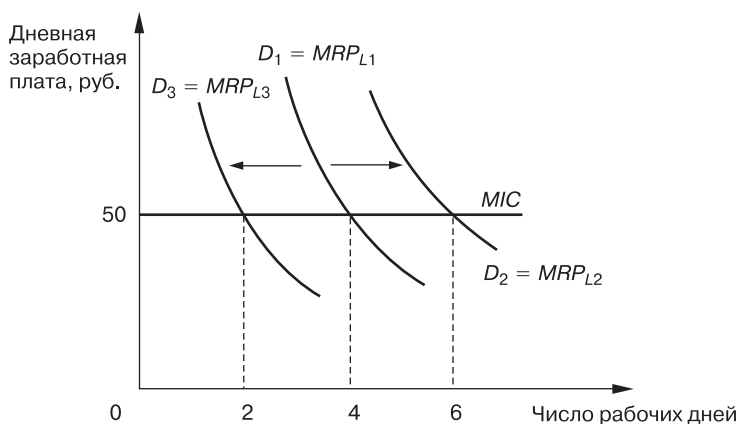


Рис. 13.2. Изменение в спросе фирмы на трудовые услуги

13.2. Отраслевой и рыночный спрос на ресурсы

Отраслевой спрос на ресурс — это сумма объемов спроса на производственные ресурсы со стороны отдельных фирм в отрасли при каждой возможной цене на них.

Всякая фирма в отрасли может купить больше, например, трудовых услуг и увеличить объем производства без влияния на цену блага. Если все фирмы в отрасли приобретут больше услуг труда, то увеличится предложение благ, в результате произойдет понижение их цены, что, в свою очередь, вызовет смещение кривых дохода от предельного продукта у каждой фирмы в данной отрасли вниз.

Снижение заработной платы при прочих равных условиях будет стимулировать фирмы нанять больше работников. Если снижение заработной платы влияет лишь на одну фирму, то она приноравливается к этому наймом большего объема трудовых услуг до тех пор, пока MRP_L не сравняется с более низкой заработной платой. Если же понижение заработной платы влияет на все фирмы в данной отрасли, увеличившийся объем производства понижает цену блага, что ведет к сдвигу кривой спроса на трудовые услуги, приводит к тому, что каждая фирма нанимает меньше работников.

Особенность отраслевой кривой спроса на производственные ресурсы состоит в том, что она менее эластична по цене.

Эластичность спроса на производственные ресурсы — процентное изменение объема спроса на ресурс в ответ на каждый процент изменения его цены. Например, эластичность спроса на труд по заработной плате есть:

$$E_L = \frac{\Delta L / L}{\Delta w / w},$$

где L — количество человеко-часов труда; w — отраслевая рыночная ставка часовой заработной платы.

Основными факторами эластичности спроса на ресурсы в отрасли являются:

- ◆ эластичность спроса по цене для продукции отрасли. Поскольку спрос на ресурс является вторичным спросом, то спрос на труд зависит от эластичности по цене спроса на производимый при помощи этого ресурса продукт. Поэтому чем более эластичен спрос на продукт, тем эластичнее спрос на ресурс;
- ◆ технические возможности замены одного ресурса на другой. Когда заработная плата в отрасли растет, то сокращение объема спроса на труд будет зависеть от того, насколько легко труд можно заменить капиталом, не допуская при этом сокращения производства продукта;
- ◆ эластичность предложения других ресурсов, используемых в отрасли. Возможность замещения ресурсов может быть задержана неэластичным предложением ресурсов-заменителей. Чем неэластичнее предложение ресурсов-заменителей, тем неэластичнее спрос на ресурс, цена которого изменяется;
- ◆ время. Спрос на ресурс более эластичен в долгом периоде, нежели в коротком, поскольку за продолжительное время фирма располагает большими возможностями замещения ресурсов.

Отраслевой спрос на производственные ресурсы связан с рыночным спросом на производственные ресурсы.

Рыночный спрос на ресурсы — это сумма объемов спроса на ресурсы со стороны всех отраслей при любой данной цене на них, а эластичность рыночного спроса по цене связана с эластичностью спроса по цене в каждой из отраслей, которые составляют рынок.

Например, рыночный спрос на неквалифицированную рабочую силу в определенном районе представляет собой сумму объемов спроса со стороны фирм и всех отраслей, где применяется этот вид рабочей силы. Все отрасли конкурируют за рабочих на одном региональном рынке рабочей силы. При любой данной заработной плате чем больше рабочих занято в одной отрасли, тем меньше может быть занято их в других отраслях.

Рыночный спрос на ресурс определяется тем же методом, что и рыночный спрос на продукт. При каждой цене объемы спроса отраслей суммируются с целью определения объема рыночного спроса. При любой заданной цене эластичность рыночного спроса на ресурс зависит от пропорции, в которой ресурсы применяются в различных отраслях, и эластичности спроса на ресурс по ценам в каждой из этих отраслей.

13.3. Отраслевое и рыночное предложение ресурсов

Главным и решающим фактором функционирования экономики является труд. **Труд** — не только производственный, но и социальный фактор, поскольку наделен соответствующими правами.

Решения об объеме предложения труда определяются целым рядом экономических и неэкономических факторов. Основными определителями предложения труда являются:

- ◆ цена на труд, т. е. заработная плата;
- ◆ демографические факторы (семейное положение, возраст, пол, образование).

Предложение труда — это количество часов, которое население желает работать для получения дохода. В анализе предложения труда выделяют три ключевых компонента:

- ◆ рабочее время;
- ◆ норму участия (доля рабочей силы в общей численности населения);
- ◆ иммиграцию.

Предложение земли и других природных ресурсов. Количество земли и других природных ресурсов определяется геологическими условиями и не может существенно изменяться, хотя на качество земли влияют севооборот, заселение и т. п.

Предложение капитала обусловлено инвестициями предыдущего времени, осуществляемыми фирмами, домашними хозяйствами и правительствами. В коротком периоде запас капитала, как и земли, фиксирован, однако в долгом периоде предложение капитала эластично к доходам и процентным ставкам.

Отраслевое предложение ресурсов. Любая фирма, функционирующая на конкурентном рынке ресурсов, имеет возможность закупить любой объем ресурсов по рыночной цене. Отрасль с постоянными издержками производства может приобрести все необходимые ресурсы по данной цене. Поэтому кривые предложения ресурсов для такой отрасли всегда совершенно эластичны по рыночной их цене. При этом отрасли закупают лишь незначительную часть общего рыночного предложения ресурсов, а рост их спроса на ресурсы слабо влияет на цены ресурсов. Отрасли с увеличивающимися при росте масштабов производства издержками производства приобретают крупные объемы соответствующих ресурсов, и расширение этих отраслей вызывает повышение цен на ресурсы. Кривые предложения ресурсов в таких отраслях имеют **восходящий** наклон.

Предложение производственных ресурсов на **отраслевом** рынке зависит от решений собственников. Если цена ресурса выше альтернативных издержек, то ресурсы продаются на данном рынке. Превышение извлекаемых доходов над альтернативными издержками образует экономическую ренту владельцев ресурсов.

Альтернативные издержки продавцов ресурса определяют минимальную цену, по которой ресурс может быть предложен на данном отраслевом рынке. Если цена ресурса ниже минимальной цены предложения, то собственник ресурса или предложит его на других рынках, или откажется от продажи.

Для большинства ресурсов в долгом периоде предложение находится в прямой зависимости от цен на ресурсы, а кривая предложения имеет положительный наклон. Допускается, что предложение земли не зависит от цены, поэтому кривая ее предложения имеет вертикальный характер. В тех случаях, когда доход от ресурса возрастает, кривая предложения может стать убывающей (рис. 13.3).

На рис. 13.3 показано, что на отрезке кривой ниже точки *A* предложение прямо зависит от цен на ресурсы и с повышением цен на них имеет восходящий наклон. На отрезке от *A* до *B* кривая предложения совершенно неэластична, принимает вертикальный характер. Это ресурсы с фиксированным предложением (например, для земли). Выше точки *B* кривая предложения изгибается влево. Это случаи, когда увеличение цены ресурса приводит к значительному росту доходов владельцев (например, в случаях с рабочей силой).

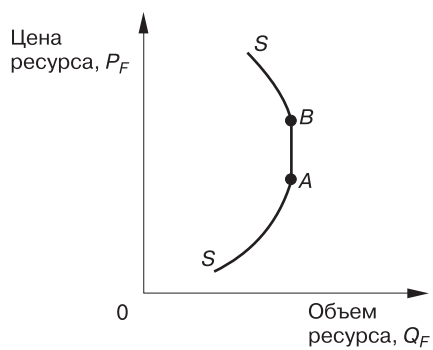


Рис. 13.3. Кривая предложения ресурса

Глава 14

НЕКОНКУРЕНТНЫЕ РЫНКИ РЕСУРСОВ ПРОИЗВОДСТВА

14.1. Монопольная власть продавцов ресурсов производства

Рынки ресурсов производства функционируют в условиях несовершенной конкуренции, когда покупатель или продавец оказывает воздействие на цены ресурсов производства. Со стороны покупателя контроль над ценами ресурсов производства наблюдается в том случае, когда покупатель приобретает значительную часть всего объема определенного ресурса производства. Аналогичная ситуация имеет место, когда продавец ресурса производства, например рабочей силы, коллективный агент: профсоюз, обладая значительной долей предложения труда, может ограничить это предложение с целью повышения оплаты труда работникам — членам профсоюза. Следовательно, профсоюзы могут оказывать воздействие на предложение рабочей силы, оплату труда и производительность труда.

Спрос на ресурсы производства зависит от монопольной власти на рынках готовой продукции. Предприятия, имеющие монопольную власть, заинтересованы выпускать блага в меньшем объеме по сравнению с конкурентными предприятиями. Поскольку они выпускают меньший объем благ, то они используют меньше ресурсов производства, нежели конкурентные предприятия. В связи с этим предельный доход от дополнительного объема производства для этих предприятий меньше в сопоставлении с ценой, что обуславливает ситуацию, при которой доход от предельных благ ресурсов производства ниже стоимости их предельного блага. Предприятия, обладающие монопольной властью на рынке, имеют возможность пользоваться меньшим объемом трудовых услуг при одинаковом размере оплаты труда в сравнении с предприятиями, функционирующими при совершенной конкуренции.

В условиях монопольной власти продавцов ресурсов производства продавец определенного ресурса производства обеспечивает всё предложение на рынке этого ресурса, у которого мало или совсем нет заменителей.

Наиболее распространенным продавцом рабочей силы являются профсоюзы — организации, представляющие интересы работников — членов профсоюза во время переговоров с собственниками предприятий относительно оплаты и условий труда. Профсоюз как коллективный агент ведет переговоры от имени своих чле-

нов. Роль профсоюзов, в известном смысле двоякая: с одной стороны, защищают интересы своих членов, прежде всего отстаивая определенный уровень заработной платы и нормальные условия труда, а с другой — выступают как организация, обладающая монопольной властью при продаже услуг рабочей силы.

Профсоюзы контролируют предложение рабочей силы с целью установления уровня оплаты труда выше конкурентной заработной платы в точке равновесия. Более высокая заработная плата членов профсоюза сопровождается уменьшением численности работников, что вызывает рост дохода предпринимателей от предельного продукта труда, усиливая замещение труда капиталом, в результате чего повышается производительность труда работников. Профсоюзы сдерживают текучесть рабочей силы, что сокращает затраты собственников предприятий на их подготовку. Способность профсоюзов воздействовать на рост заработной платы более заметна во время экономического подъема и менее заметна в периоды спада экономики. О роли профсоюзов, например в США, свидетельствуют следующие данные. Труд работников — членов профсоюза оплачивается примерно на 10–20% выше, чем работников, не состоящих в профсоюзе. В США сравнительно сильны профсоюзы в обрабатывающей промышленности, строительстве и на транспорте и менее сильны — в сфере услуг, в оптовой и розничной торговле, финансовом деле. Поэтому в последней группе отраслей профсоюзным движением охвачена незначительная доля рабочей силы. В американской литературе отмечается, что в последние десятилетия позиции профсоюзов существенно ослабли. Если в 70-е гг. XX в. членами профсоюза были 25% всей рабочей силы, то в 80-е гг. того же столетия их численность составила всего лишь около 15%. Снижение доли членов профсоюза американские экономисты объясняют такими обстоятельствами. Во-первых, произошло изменение в составе и структуре рабочей силы и в экономике. Считается, что занятые в сфере услуг менее склонны к членству в профсоюзах в сравнении с занятыми в промышленности. Во-вторых, утверждается, что женщины менее склонны вступать в профсоюз, нежели мужчины. А после 1950-х гг. доля женщин в совокупной численности рабочей силы возросла, что снизило количество желающих пополнить профсоюзы. В-третьих, профсоюзы искусственно вели дело к сдерживанию числа своих членов, обеспечивая тем самым поддержку достаточно высокой оплаты труда. И наконец, происходит сокращение разрыва в оплате труда членов профсоюза и нечленов профсоюза, что наглядно иллюстрирует положение дел в строительстве США.

14.2. Рынки ресурсов производства с монопсонической властью

Монопсония — это разновидность рынка, на котором выступает только один покупатель товара, услуги или ресурса. Более обобщенно — ситуация, при которой фирма является монополистом на рынке, где она выступает покупателем. В таком случае фирмы сами устанавливают цены. Например, на рынке рабочей силы такая ситуация может возникнуть, когда один наниматель доминирует на рынке конкурентной специальности или на рынке, по-особому расположенном. Это может иметь место, когда рабочие руководствуются при выборе нанимателей не только

мотивами, связанными с заработной платой, но и, к примеру, близостью работы от дома. Термин «монопсония» взят из древнегреческого языка и означает «один покупатель», так же как и «монополия» означает «один продавец». Термин «монопсония» введен в экономическую науку английским экономистом Джоан Робинсон, его принято применять ко всем рынкам, где покупатели устанавливают цены.

Чистая монопсония — единственный покупатель ресурсов производства. Чистая монопсония — редкое явление, как и чистая монополия. Она может существовать в небольших городах, в которых, например, единственная фирма нанимает всех трудоспособных жителей. Или правительство как единственный покупатель, в частности ядерного оружия, закупает все его рыночное предложение, поскольку продажа этого товара другим покупателям запрещена.

Олигопсония — это такая структура рынка ресурсов производства, когда небольшое число фирм закупает все рыночное предложение определенного производственного ресурса. Под олигопсонией понимается такой вид рынка, на котором имеется лишь несколько покупателей, которым противостоит большое количество продавцов (производителей). Олигопсония противоположна монополии. Примером олигопсонии являются профессиональные спортивные лиги. Спортсмены могут продавать свои услуги небольшому числу фирм. Олигопсония схожа с олигополией в том, что конкурирующие фирмы понимают свою взаимозависимость. При олигопсонии несколько фирм обладают властью монопсонии и могут влиять на цену ресурса.

Власть монопсонии — это способность единственного покупателя оказывать влияние на цены тех ресурсов, которые он закупает. Когда фирмы, обладающие властью монопсонии, увеличивают закупки, цена, которую они должны заплатить, увеличивается. Предложение производственных ресурсов фирме-монопсонисту характеризуется восходящей кривой.

Фирма, обладающая властью монопсонии на рынке производственных ресурсов, максимизирует прибыль посредством покупки ресурса вплоть до того момента, когда предельные издержки на ресурс сравниваются с доходом от предельного продукта данного производственного ресурса (рис. 14.1).

$$MIC = MRP.$$

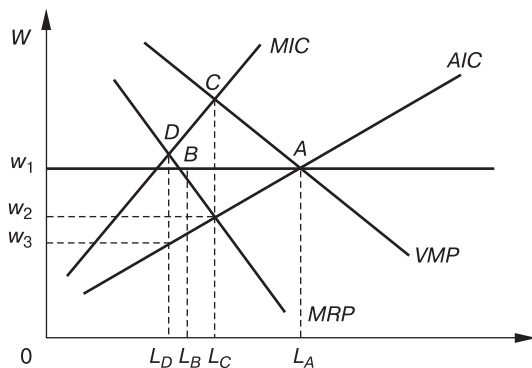


Рис. 14.1. Принятие решений о найме монопсонистом

На рис. 14.1 это точка C . Мы видим, что фирма-монопсонист нанимает меньшее количество работников (L_C) в сравнении с точкой равновесия и на совершенно конкурентном рынке ресурсов (L_A), выплачивает им более низкую заработную плату ($w_2 < w_1$). На рынке ресурсов производства с совершенной конкуренцией точка равновесия устанавливается там, где доход от предельного продукта ресурса сравнивается с его ценой.

Власть монопсонии, сочетающаяся с монопольной властью на рынках готовой продукции

Когда фирма обладает властью монопсонии на рынках рабочей силы и монопольной властью на рынках ее готовой продукции, работники находятся в наихудшем положении (рис. 14.2).

На рис. 14.2 показано, что монопсония достигает равновесия в точке E , где $MRP_L = MIC_L$. Чтобы нанять Q_L работников в день, фирма выплачивает дневную заработную плату в сумме w^* денежных единиц в день. При этой зарплате фирма добавляет к своей прибыли сумму, равную площади $VRST$, которая может быть разделена на две части. Первую часть составляет площадь $GEST$, что выступает приростом прибыли вследствие того, что в точке E $MRP_L > w^*$. Вторая часть — площадь $GERV$ — прирост прибыли, ибо в точке E $VMP_L^* > MRP_L$. Вся заштрихованная площадь $VRST$ является добавкой к прибыли фирмы, так как она обладает властью и монопсонии, и монополии.

Таким образом, фирма, обладающая силой как монопсонии, так и монополии, нанимает меньше работников и платит меньшую заработную плату, чем фирма, которая является только монопсонистом.

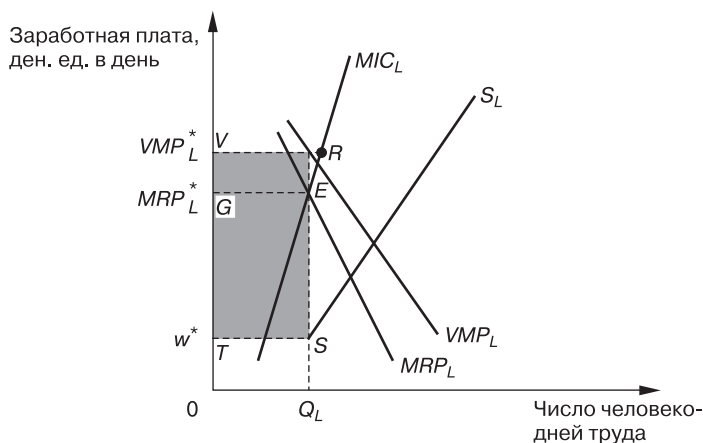


Рис. 14.2. Фирма, являющаяся одновременно и монопсонистом, и монополистом

Глава 15

ИНВЕСТИЦИИ И РЫНКИ КАПИТАЛА

15.1. Капитал: понятие, формы. Инвестирование капитала

Капитал — все средства производства, созданные людьми с целью увеличения производства товаров и услуг. Капитал включает в себя машины, здания, сооружения, средства передвижения, инструменты, запасы сырья, полуфабрикатов, патенты, ноу-хау и т. п.

Капитал создается за счет сбережений, которые увеличивают возможности потребления в будущих периодах из-за относительного сокращения текущего потребления. В связи с этим индивиды, осуществляющие сбережения, сопоставляют текущее потребление с будущим.

Различают **две** основные **формы** капитала:

- 1) **физический капитал**, представляющий собой запас производственных ресурсов, участвующих в производстве разнообразных благ: к нему относятся машины, инструменты, здания, сооружения, средства передвижения, запасы сырья и полуфабрикатов;
- 2) **человеческий капитал** — капитал в виде умственных способностей, приобретенных в процессе обучения и образования или посредством практического опыта.

Затраты капитала в единицу времени выражают удельные затраты капитала. Совокупный физический капитал в данный момент времени представляет фонды, которые пополняются в результате инвестиций.

Выделяют **две** основные **формы** производительного капитала:

- 1) **основной капитал** — это средства труда, т. е. факторы производства в виде заводов, оборудования, машин и т. п., участвующих в процессе производства длительное время;
- 2) **оборотный капитал** — это предметы труда (сырье, готовая продукция) и рабочая сила.

Капитал сам по себе представляется в виде фондов. Фонды — это величина капитала в данный момент времени. В любой момент времени фирма имеет определенное количество оборудования и других видов капитала. Цель анализа капитала состоит в том, чтобы познать, как создаются и изменяются фонды, а для этого нужно изучить издержки, связанные с созданием нового капитала и выигрыша от этого.

Для создания нового капитала необходимы не только собственные средства фирмы, но и заемные средства, за использование которых взимается определенный процент.

Ссудный процент — это цена, уплачиваемая собственникам капитала за использование заемных средств в течение определенного периода. Ссудный процент выражается через ставку процента за год. Допустим, что ставка ссудного процента — 5% в год. Это означает, что собственникам капитала будет уплачено 5 коп. за каждый рубль, который они дали возможность использовать другим в течение одного года.

Торговля использованием средств осуществляется на различных финансовых рынках. На финансовом рынке с совершенной конкуренцией ни отдельные заемщики, ни отдельные заимодатели не влияют на рыночную ставку ссудного процента. Они принимают существующие цены, поскольку спрос каждого отдельного заемщика составляет только незначительную долю общего предложения заемного капитала, а каждый заимодатель предлагает только незначительную часть от общей суммы спроса на заемный капитал. Ставка ссудного процента определяется предложением накопленных средств и спросом на заемные средства со стороны всех заемщиков.

Ставка ссудного процента влияет на инвестиционные решения.

Инвестирование — процесс пополнения или добавления капитальных фондов; представляет собой приток нового капитала в данном году. В процессе производства происходит «снашивание» капитальных фондов.оборотный капитал (запасы материалов и полуфабрикатов) используется и уменьшается в производственном процессе, а основной капитал (здания, оборудование и т. п.) стареет физически и морально и должен заменяться. Темп, с которым физически изнашивается основной капитал, называется **физическим износом**.

Увеличивая инвестиции, фирмы тем самым создают предпосылки для увеличения прибыли. При инвестировании фирма решает, будет ли возрастание прибыли в результате инвестирования больше стоимости издержек производства.

Чистый доход в результате инвестиций, выраженный в процентах от каждой дополнительной инвестируемой денежной единицы, означает **предельную норму окупаемости инвестиций** (r). Она определяется вычитанием всех предельных издержек, связанных с инвестициями, за исключением предельных издержек по ставке процента с капитала, и выражает результат в процентах от всех инвестированных средств.

Разница между предельной окупаемостью инвестиций r и ставкой ссудного процента i называется **предельной чистой окупаемостью инвестиций**:

$$r - i = \text{предельная чистая окупаемость инвестиций.}$$

До тех пор пока r не меньше i , фирма будет извлекать дополнительную прибыль.

Максимизирующий прибыль уровень инвестиций — это такой уровень, при котором предельная их окупаемость равняется ставке процента с капитала. Следовательно, если фирма извлекает от инвестиций предельную норму окупаемости (r), большую, нежели ставка процента (i), по которой капитал может быть задан (либо

дан в ссуду), фирма будет выплачивать за займы, осуществляемые с целью финансирования инвестиций.

Мы рассмотрели краткосрочные инвестиции, теперь перейдем к долгосрочным инвестициям.

Инвестиции в большинстве случаев выступают в виде долгосрочных. Инвестиции в капитал различаются по горизонту и по времени.

Полезный срок службы основного капитала (основных фондов, капитальных активов)— это число лет, в течение которых они будут приносить фирме прибыль либо сокращать издержки. Чтобы рассчитать прибыль от долгосрочных инвестиций, фирме необходимо:

- ◆ определить полезный срок службы нового основного капитала;
- ◆ рассчитать добавку к прибыли, извлекаемую от каждого года применения основного капитала.

Предельная окупаемость инвестиций рассчитывается по формуле:

$$C(1 + r) = R_1,$$

где C — предельная стоимость капитальных вложений; R — предельный вклад капитальных вложений или в увеличение прибыли, или в сокращение издержек производства (либо в сочетание того и другого) к концу года.

Формула показывает окупаемость инвестиций в процентах (r), которая к концу года обеспечит увеличение величины C до R_1 в денежных единицах.

Чтобы определить, будет ли инвестирование выгодным, фирма должна сопоставить внутреннюю окупаемость инвестиций с рыночной ставкой процента с капитала. Если внутренняя норма окупаемости инвестиций (предельная норма окупаемости инвестиций), предположим, равна 30%, а рыночная ставка процента скапитала — 5%, то чистая окупаемость данной фирмы составит $(30\% - 5\%) = 25\%$.

Чтобы определить внутреннюю норму окупаемости инвестиций в долговременном периоде, фирма должна соотнести стоимость приобретения оборудования с чистым вкладом оборудования в прибыль за период его срока службы. Под чистым вкладом понимается увеличение прибыли либо уменьшение издержек, которые меньше любых эксплуатационных и амортизационных годовых расходов.

Внутренняя норма окупаемости инвестиций имеет тенденцию к падению с увеличением величины капитала, инвестированного в данном году. Вначале фирма предпринимает инвестирование при наивысшей норме окупаемости, в последующие годы вместе с ростом размеров инвестированного капитала действует тенденция к ее уменьшению.

Рыночный спрос на заемные средства — это сумма объемов заемных средств, на которые есть спрос у всех заемщиков при той или иной возможной ставке ссудного процента. Заемщиками являются фирмы, индивиды, правительства. Спрос на заемные средства в каждой отрасли отражает снижение цен в производстве, ибо все фирмы увеличивают выпуск благ.

На рис. 15.1 изображено, как возникает рыночный спрос на заемные средства. График *a* показывает отраслевой спрос, потребительский спрос и правительственный спрос на инвестиционные фонды. График *б* показывает рыночный спрос, который представляет собой сумму средств, на которые имеется спрос для всех целей при любой ставке процента с капитала.

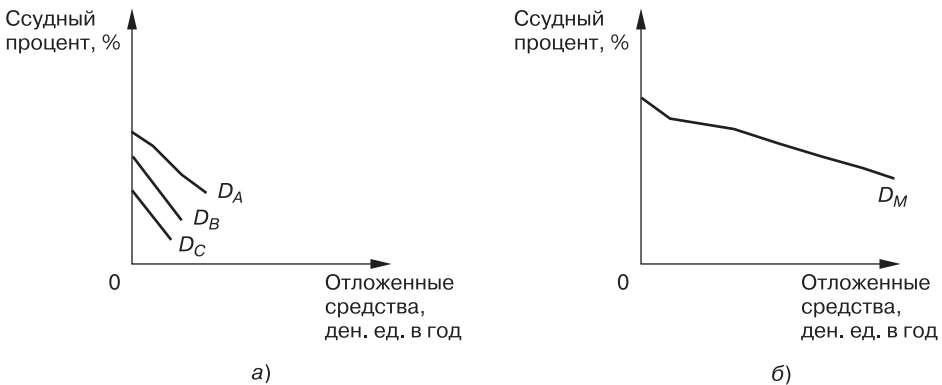


Рис. 15.1. Рыночный спрос на инвестиционные фонды

15.2. Предложение сбережений. Межвременное бюджетное ограничение и межвременное равновесие

Сбережения — это разница между доходом и потреблением в текущем периоде, т. е. доход, который не расходуется на текущее потребление. Воздерживаясь от немедленного потребления, люди, осуществляющие сбережения, стремятся увеличить будущий доход за счет поступлений дивидендов, процентов, ренты и повышения цены капитала. Сбережения важны для финансирования физических инвестиций.

Временные предпочтения. Сбережение части своего дохода означает, что сберегатель откладывает возможность приобретения благ в данном году. Но потребитель может расходовать больше, чем его текущий доход, прибегая к займам.

Таким образом, то, как много сберегается и как много берется в долг, — это дело выбора конкретного субъекта. Этот выбор зависит в определенной степени от предпочтений между потреблением в текущем году и большим потреблением в следующем году.

На рис. 15.2 иллюстрируются кривые безразличия между настоящим и будущим потреблением благ. Кривые показывают предпочтения между расходом текущих доходов немедленно и откладыванием потребления на один год.

Допустим, что потребитель имеет 20 000 ден. ед. для распределения расходов на два периода. Кривые безразличия показывают сочетания текущих и будущих расходов из данного объема текущего дохода, предпочтительность которых для потребителя одинакова.

Мы исходим из того, что инфляция отсутствует, покупательная способность денежной единицы одинакова в обоих периодах, блага, доступные в данном году, будут доступны и в следующем по тем же ценам.

На рис. 15.2 мы видим, что в точке A все 20 000 ден. ед. расходуются в текущем году, а потребление дохода этого года в следующем году равно нулю. Точка B на кривой безразличия показывает, что облигация, по которой выплачивают в конце

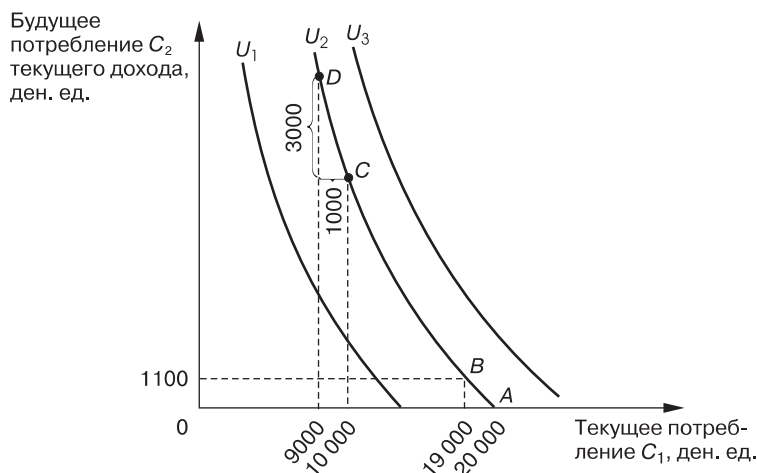


Рис. 15.2. Временные предпочтения

первого года 1100 ден. ед., будет обеспечивать для ее владельца равнопредпочтительное расходование всего своего дохода в этом году или приобретение облигации за 1000 ден. ед. текущего дохода. Чтобы потребитель мог рассматривать приобретение облигации в качестве альтернативы, достаточно 10% дивидендов.

Различают положительное, нулевое и отрицательное временное предпочтение.

Положительное временное предпочтение означает, что более 1 ден. ед. в будущем требуется для компенсации отказа от возможности тратить 1 ден. ед. в текущем периоде.

Нулевое временное предпочтение означает, что потребитель откажется от 1 ден. ед. текущего дохода в обмен на 1 ден. ед. дохода через год, так что его благосостояние останется прежним. Потребитель с нулевым временным предпочтением не потребует никакого процента на свои сбережения.

Отрицательное временное предпочтение означает, что потребитель будет делать сбережения, даже если откладывание 1 ден. ед. текущего дохода обернется возвратом менее 1 ден. ед.

Предпочтения по распределению доходов у разных потребителей различны. Одни хотят получить немедленное вознаграждение и имеют положительное временное предпочтение, их кривые безразличия имеют крутой наклон. Потребители более бережливые и терпеливые, наоборот, имеют пологие кривые безразличия. Но в целом большинство потребителей имеют положительное временное предпочтение.

Наклон кривых безразличия в каждой точке определяется предельной нормой временного предпочтения.

Предельная норма временного предпочтения *M RTP* — это стоимость в денежных единицах добавочного будущего потребления, требуемого для компенсации потребителю, отказавшемуся от каждой дополнительной денежной единицы текущего потребления, при том что благосостояние потребителя остается неизменным.

Предельная норма временного предпочтения в точке на кривой безразличия (на рис. 15.2) — это наклон кривой безразличия в этой точке, умноженной на -1 . Предельная норма временного предпочтения снижается, если потребление в первом году заменяется потреблением во втором году. Следовательно, по мере того как потребитель сберегает все больше и больше текущего дохода, для стимулирования сбережения каждой дополнительной денежной единицы текущего потребления ему нужна все более высокая компенсация во втором году. Так, между точками A и B на кривой безразличия U_2 1000 ден. ед. текущего дохода эквивалентны 1100 ден. ед. во втором году. Предельная норма временного предпочтения ($MRTP$) между этими точками составляет:

$$MRTP = \frac{\Delta C_2}{\Delta C_1} = \frac{1100 \text{ ден. ед.}}{1000 \text{ ден. ед.}} = 1,1,$$

где ΔC_2 — объем потребления во втором году, необходимый для стимулирования потребителя отложить ΔC_1 в первом году.

Предельная норма замещения временного предпочтения $MRTP$ между точками C и D составляет:

$$MRTP = \frac{3000 \text{ ден. ед.}}{1000 \text{ ден. ед.}} = 3.$$

Значение $MRTP$ между точками C и D больше, чем 1,1, т. е. больше, чем $MRTP$ между точками A и B .

Межвременное бюджетное ограничение. Возможности для обмена текущего потребления на будущее потребление обусловлены рыночной ставкой ссудного процента. Если потребитель сберегает S ден. ед. текущего дохода, он будет потреблять более S ден. ед. в следующем году. Та величина, на сколько больше он потребит, зависит от рыночной ставки ссудного процента. Если ставка ссудного процента составляет 1% в год, то при сбережении S ден. ед. потребление в следующем году будет равно:

$$C_2 = (1 + i) \times S,$$

где S — это разница между текущим доходом и текущим потреблением:

$$S = 1 - C_1,$$

где i — доход.

Подставляя $S = 1 - C_1$ в уравнение $C_2 = (1 + i) \times S$, получим:

$$C_2 = (1 + i) \times (1 - C_1).$$

Так, если доход — 20 000 ден. ед. и 2000 сберегаются, потребитель может потратить 2200 ден. ед. во втором году в дополнение к своему основному доходу при 10%-ной ставке ссудного процента. В таком варианте $C_1 = 18 000$ ден. ед. и $C_2 = 2200$ ден. ед. при 10%-ной ставке ссудного процента.

На рис. 15.3 изображено межвременное бюджетное ограничение. Линия MM' показывает возможности для перевода потребления, которым пожертвовали в первом году, в потребление во втором году. Наклон межвременного бюджетного ограничения — $(1 + i)$.

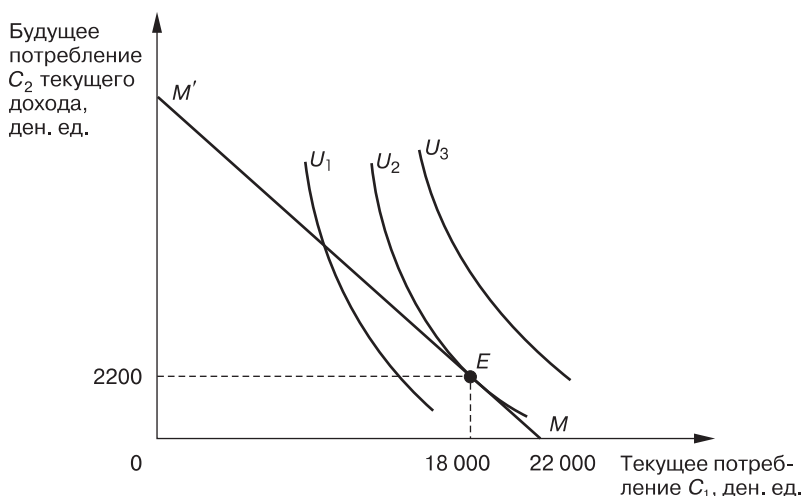


Рис. 15.3. Межвременное бюджетное ограничение и межвременное равновесие

Межвременное равновесие. На рис. 15.3 равновесие достигается в точке E . В этой точке индивид потребляет 18 000 ден. ед. текущего дохода. Объем сбережения составляет 2000 ден. ед. в год, что обеспечивает потребителю в следующем году дополнительное потребление 2200 ден. ед.

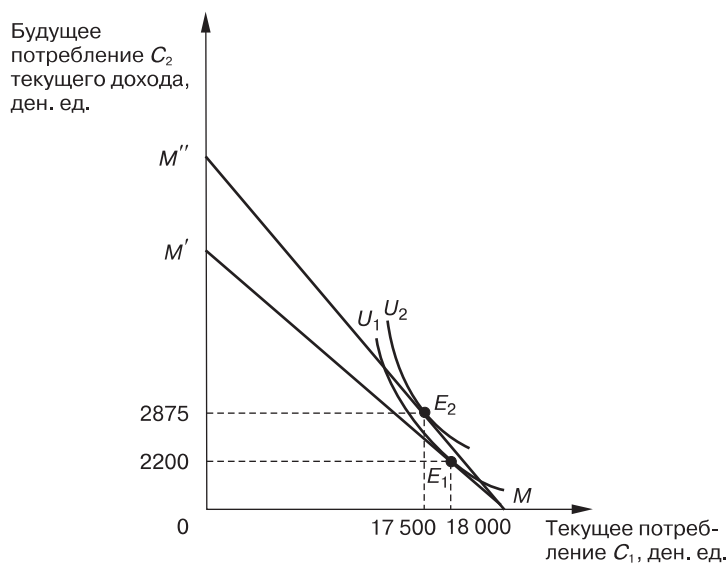
В точке равновесия наклон линии межвременного бюджетного ограничения равен наклону кривой безразличия. Предельная норма временного предпочтения — это наклон кривой безразличия, умноженной на -1 . Умножение наклона бюджетной линии на -2 также дает:

$$MRTP = (1 + i).$$

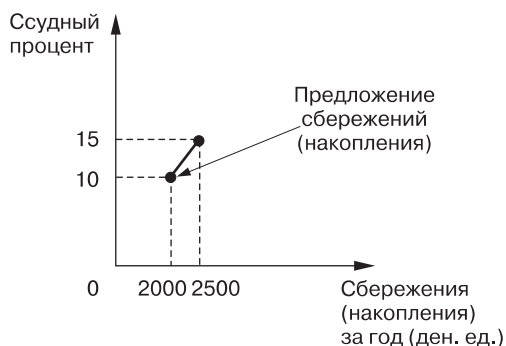
Чем круче кривые безразличия сберегающего, тем больше прибыль от ссудного процента, требующаяся для того, чтобы стимулировать потребителя к накоплению. Допускается, что предельная норма временного предпочтения всегда больше единицы во всех точках любой кривой безразличия. Потребитель с очень высоким временным предпочтением будет в равновесии в углу, соответствующем точке M . Этот потребитель не будет ничего из текущего дохода откладывать для накопления. Это означает, что для стимулирования потребителя к сбережению нужен положительный ссудный процент. Однако ставка ссудного процента — не единственный фактор, оказывающий влияние на накопление. Последнее также зависит от доходов и предпочтений потребителей.

Эффекты изменения дохода и замещения в результате изменения ставки ссудного процента. В результате изменения в рыночной ставке ссудного процента возникают эффект изменения дохода и эффект изменения взаимозаменяемости текущего и будущего потребления (эффект замещения).

Повышение ставки ссудного процента поворачивает межвременное бюджетное ограничение вверх. Допустим, что ставка ссудного процента повысилась с 10 до 15%. Это приводит к переходу равновесия из точки E_1 в точку E_2 (рис. 15.4, а). В ре-



а)



б)

Рис. 15.4. Ставка ссудного процента и предложение сбережений

в результате текущее потребление за счет текущего дохода сокращается с 18 000 ден. ед. до 17 500 ден. ед. в год.

Потребление, финансируемое за счет сбережений части дохода, сверх дохода будущего года составит:

$$C_2 = 1,15 \times 2500 \text{ ден. ед.} = 2875 \text{ ден. ед.}$$

Возникает вопрос: будет ли рост ставки ссудного процента стимулировать потребителей больше сберегать? Ответ на этот вопрос зависит от эффектов изменения дохода и замещения текущего и будущего потребления вследствие повышения ставки ссудного процента. Повышение ставки ссудного процента понижает альтернативную стоимость будущего потребления. В таких условиях в текущих

денежных единицах получить каждый рубль будущего потребления стоит меньше затрат. Следовательно, уменьшение стоимости денежной единицы будущего потребления стимулирует потребителей выбирать будущее потребление вместо текущего. Это и есть эффект изменения их взаимозаменяемости, или **эффект замещения**, который имеет своим следствием больше сберегать.

Увеличение реального дохода, обусловленное ростом ставки ссудного процента, ведет к тому, что потребитель в настоящем и в будущем увеличивает потребление всех нормальных благ. Увеличение текущего потребления обеспечивается посредством меньшего сбережения средств в этом текущем периоде. Следовательно, эффект изменения (в данном случае — увеличения) дохода вследствие роста ставки ссудного процента вызывает желание меньше накапливать. Больше или меньше сберегает потребитель — зависит от относительной силы эффектов замещения и изменения дохода.

На рис. 15.4, б эффект замещения вследствие повышения ставки ссудного процента с 10 до 15% превышает эффект изменения дохода. Объем сбережений увеличивается с 2000 до 2500 ден. ед. в год. Рисунок 15.4, б показывает две соответствующие точки на кривой предложения сбережений. Кривая предложения сбережений между этими двумя точками имеет восходящий наклон.

В других случаях эффект изменения дохода вследствие повышения ставки ссудного процента превосходит эффект замещения, а изменения в ставке ссудного процента не оказывают влияния на величину сберегаемых средств. Если эффект изменения дохода перевесит эффект изменения замещения, кривая предложения сбережений будет иметь наклон к началу координат. Эффект изменения дохода обладает большой силой при более высоком уровне ставки ссудного процента.

Рыночное предложение сбережений — это сумма объемов сбережений, предлагаемых всеми, кто дает займы при любой возможной ставке ссудного процента. Оценки кривой предложения сбережений для США показывают, что кривая имеет восходящий характер.

Глава 16

ОБЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ И ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ

16.1. Частичное и общее равновесие. Эффективность производства

В микроэкономической теории применяются оптимизационные и равновесные модели. Первые предназначены для исследования поведения отдельных экономических агентов, вторые — для изучения взаимоотношений между экономическими агентами.

Равновесные модели подразделяются на частные и модели общего равновесия. В моделях частичного равновесия условия общего равновесия не учитываются, поскольку отдельный экономический агент стремится достичь своей цели. Модель общего равновесия исходит из достижения эффективного распределения производственных ресурсов, из равновесия всех рынков — и каждый экономический агент достигает своей цели.

Основы общего экономического равновесия заложил Л. Вальрас, усовершенствовал эту теорию В. Парето, рассматривая ряд состояний равновесия во времени.

Крупный вклад в исследование этой теории внесли О. Курно, А. Вальд и др. Они разработали ряд понятий, имеющих общее значение, например: «общее экономическое равновесие», «балансирующая (или равновесная) система цен», «частное равновесие на рынке того или иного товара» и др.

Теория общего экономического равновесия является важным разделом микроэкономики.

Различают частичное равновесие и общее равновесие.

Под **частичным равновесием** понимается равновесие, складывающееся на отдельном рынке. При частичном равновесии не учитывается, как изменение цены одного блага влияет на цены других благ, и игнорируется возникающий при этом эффект обратных связей.

Эффект обратных связей — это последствия изменения цен и объемов благ на данном рынке в ответ на вызванные на нем изменения цен на взаимосвязанных с ним рынках.

В реальной действительности все рынки находятся в тесном взаимодействии, в результате которого изменения в спросе или предложении на одном рынке влияют

на равновесные цены и объемы реализации на всех рынках. Поэтому помимо анализа частичного равновесия требуется и анализ общего равновесия.

Общее равновесие — это система взаимосвязанных цен, обеспечивающая одновременное равенство спроса и предложения на всех рынках. Общее экономическое равновесие — это такое состояние экономики, когда все рынки одновременно находятся в равновесии, а каждый субъект максимизирует свою целевую функцию.

Эффективность производства — это такая ситуация, в которой при данных производственных ресурсах и существующем уровне знаний нельзя произвести больший объем одного блага, не жертвуя при этом возможностью производства некоторого объема другого блага. Понятие эффективности производства, как и более широкое понятие экономической эффективности, включает в себя избегание ущерба.

Эффективность производства достигается тогда, когда ресурсы распределяются таким образом, чтобы обеспечить максимально возможный чистый выигрыш от их применения. Эффективность производства выступает критерием успеха хозяйственной деятельности людей, применяющих ресурсы. Если достигается эффективность производства, то никакое изменение методов производства или дальнейший обмен благами не приведет к дополнительному выигрышу.

В качестве инструмента в анализе производства и распределения ресурсов в экономике, которые отвечают критерию эффективности производства, используется диаграмма (ящик, коробка) Эджуорта.

Диаграмма Эджуорта — это удобный инструмент для анализа производства и распределения ресурсов в экономике с фиксированным предложением труда и капитала. «Ящик» Эджуорта представляет собой прямоугольник, на стороне которого отражаются доступные количества услуг указанных двух факторов производства, распределяемые между производством двух товаров.

Диаграмма Эджуорта применяется в тех ситуациях распределения экономических ресурсов, которые соответствуют критерию эффективности производства.

Считается, что при данном предложении благ потребление является экономически эффективным, если уровень благосостояния одного лица можно улучшить только посредством понижения уровня благосостояния другого лица.

Считается, что при данном предложении ресурсов наблюдается эффективное их размещение, если невозможно увеличить выпуск одного блага, не сократив одновременно выпуск другого блага.

Указанные выше положения изображаются линией (кривой) производственных возможностей.

Линия (кривая) производственных возможностей показывает, какой максимальный объем одного товара может быть выпущен при данном объеме выпуска другого товара с использованием данного объема ресурсов и технологии. Производство является эффективным, если достигается одна из точек на кривой производственных возможностей. Эта кривая изображена сплошной линией на рис. 16.1.

На рис. 16.1 точка Q_F показывает выпуск одежды, точка Q_C — выпуск пищи. Точки E , F и G взяты с кривой контрактов.

Кривая производственных возможностей имеет вогнутую (выпуклую вверх) форму, т. е. ее наклон увеличивается с увеличением выпуска Q_C . Для описания этого положения введем понятие «предельная норма трансформации».

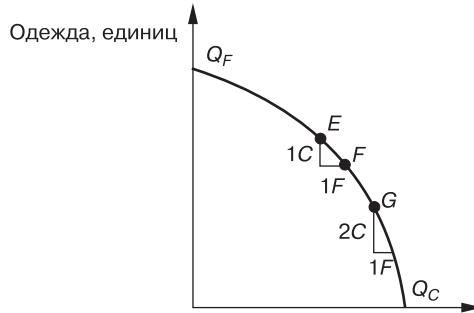


Рис. 16.1. Кривая (линия) производственных возможностей

Предельная норма трансформации (MRT) — это тангенс угла наклона кривой производственных возможностей в каждой точке; она измеряет тот объем одного блага, от которого необходимо отказаться ради получения дополнительной единицы другого блага. Так, в точке E на кривой MRT равна 1, так как, чтобы получить дополнительную единицу пищи, следует сократить производство одежды на 1 единицу. В точке G MRT равна 2, поскольку нужно пожертвовать 2 единицами одежды ради получения дополнительной единицы пищи.

Вогнутая форма кривой производственных возможностей означает, что предельная норма трансформации (MRT) увеличивается по мере того, как увеличивается производство пищи. Такое положение объясняется тем, что производительность труда и производительность капитала различаются при вложениях в выпуск пищи и одежды.

Форму кривой производственных возможностей можно выразить в терминах предельных издержек. То, что мы «выиграем», уменьшая выпуск одежды на небольшую величину, — это предельные издержки производства в отрасли, выпускающей одежду. Используя полученные таким образом «ресурсы» в отрасли, производящей пищу, получаем увеличение ее выпуска. Следовательно, наклон кривой производственных возможностей, или предельная норма трансформации, определяется соотношением предельных издержек:

$$MRT_{F,C} = \frac{MC_F}{MC_C}.$$

Это условие более вероятно для E , где MRT равно 1.

Фирмы, максимизирующие прибыль, применяют факторы производства в таких комбинациях, которые минимизируют издержки производства при любом данном объеме выпуска. Таким образом, производители пищи реагируют на цены труда и капитала, установившиеся на конкурентных рынках факторов производства, исправляя применение данных ресурсов до тех пор, пока не будет достигнуто такое условие:

$$MRTS_{L,K}^F = \frac{P_L}{P_K}.$$

Производители одежды, максимизирующие прибыль, тоже обеспечивают такое применение ресурсов, при котором предельная норма замещения капитала трудом не будет равной отношению цены труда к цене капитала:

$$MRTS_{L,K}^C = \frac{P_L}{P_K}.$$

На конкурентном рынке цена на стандартизированные факторы производства одинакова для всех пользователей. Из этого следует, что отношение цены труда к цене капитала должно быть равным для всех производителей пищи и одежды:

$$MRTS_{L,K}^F = MRTS_{L,K}^C.$$

Следовательно, это является условием эффективного использования факторов производства.

16.2. Эффективность в производстве

Эффективность в производстве — состояние экономики, при котором невозможно увеличить производство одного товара, не сокращая при этом производство другого.

В анализе этого вопроса будем исходить из следующих предположений:

- ◆ используются два вида производственных ресурсов и их объемы фиксированы;
- ◆ экономика состоит из двух фирм;
- ◆ производятся два товара.

На рис. 16.2 затраты труда отложены на горизонтальной оси, затраты капитала — на вертикальной. Один вид товара обозначен O_F , а другой — O_C . Каждая точка на графике представляет затраты труда и капитала для производства двух видов товара.

Набор производственных изоквант изображает уровни производства при различных комбинациях затрат. Каждая изокванта соответствует общему выпуску товара. На рис. 16.2 построены три изокванты товара O_F с уровнем 50, 60 и 80 единиц. Изокванты товара O_C повернуты на 180° . Построены и три изокванты товара O_C с уровнем 10, 25 и 30 единиц.

Производственные ресурсы распределены неэффективно, если их перераспределение увеличивает производство одного или обоих товаров. Так, в точке A распределение неэффективно, ибо любая комбинация ресурсов в заштрихованной части рисунка обеспечивает увеличение обоих товаров.

Точки B и C являются эффективными распределениями, ибо они расположены на кривой, которая связывает O_F и O_C . Каждая из этих точек — это точки касания двух изоквант, подобно тому как всякая точка на кривой контрактов — это точка касания двух кривых безразличия.

Кривая производственных контрактов — это все технически эффективные комбинации вложений. Каждая точка, не расположенная на этой кривой, неэффектив-

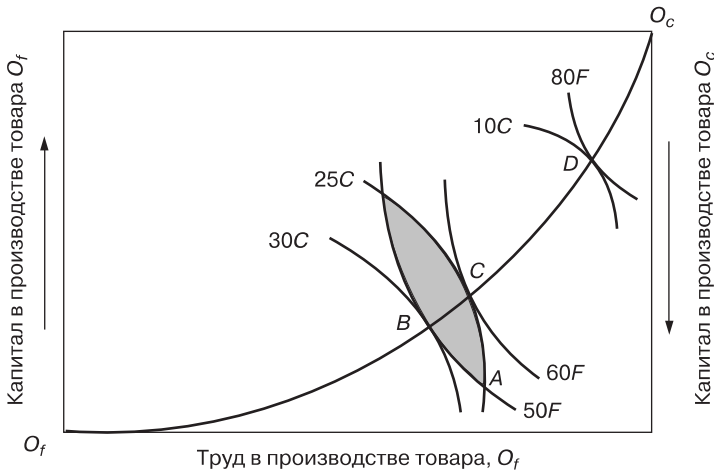


Рис. 16.2. Эффективность в производстве

на, поскольку в ней две изокванты пересекаются. В данном случае труд и капитал можно перераспределить и увеличить объем производства хотя бы одного из благ. В частности, в точке A изокванты пересекаются.

На рис. 16.2 видно, что уровни товара O_C увеличиваются по мере движения из правого верхнего угла в левый нижний, а уровни товара O_F увеличиваются по мере движения из нижнего левого угла в верхний правый, т. е. они имеют противоположное направление. Это означает, что происходит перераспределение труда и капитала, отражающее замещение, например, труда — капиталом ($MRTS_{L,K}^F$).

Конкурентное равновесие на рынках производственных ресурсов достигается, если предельная норма технологического замещения между данными ресурсами равна отношению их цен.

Эффективность в производстве предполагает, что все комбинации вложений должны размещаться на производственной кривой контрактов, так что предельные нормы технологической замены труда капиталом у каждого производителя совпадают по обоим товарам:

$$MRTS_{L,K}^F = MRTS_{L,K}^C.$$

где $MRTS_{L,K}^F$ — предельная норма технологической замены ресурсом капитала ресурса труда в производстве товара F ; $MRTS_{L,K}^C$ — предельная норма технологической замены ресурсом капитала ресурса труда в производстве товара C .

На рис. 16.2 мы видим, что конкурентное равновесие на рынке производственных ресурсов не является единственным. Эффективность в производстве предполагает, что выпускается много одного товара и мало другого.

16.3. Эффективность в обмене

Концепция экономической эффективности включает в себя экономику распределения, или обмена.

Под эффективным распределением (обменом) благ понимается такое их распределение между потребителями, при котором невозможно распределить блага таким образом, чтобы благосостояние одного или нескольких потребителей улучшилось без ухудшения благосостояния другого или других.

Иными словами, распределение (обмен) является Парето-эффективным, если блага нельзя перераспределить так, чтобы кому-то стало лучше, но никому — хуже.

Анализ построим на следующих предположениях:

- ◆ в экономике имеются два вида ресурса;
- ◆ в экономике распределяются два вида продукта;
- ◆ в распределении участвуют два потребителя, которые обладают полной информацией о предпочтениях друг друга;
- ◆ распределение происходит без затрат, т. е. издержки сделок равны нулю.

На рис. 16.3 изображена эффективность распределения товаров. График строится таким образом: вначале рисуют карту кривых безразличия для одного потребителя по двум товарам, затем переворачивают ее на 180° и рисуют карту кривых безразличия для другого потребителя по тем же двум товарам. Кривые безразличия у обоих потребителей вогнутые, если смотреть на них с противоположных сторон. Для первого потребителя кривые безразличия отсчитываются от начала координат 0; для другого — с противоположного правого верхнего угла диаграммы.

Исходное распределение находится в точке A , через которую проходят кривые безразличия U_j^1 и U_k^1 , которые отражают MRS у обоих потребителей и соответствуют наклону кривых безразличия в точке A . Заштрихованная часть рисунка между этими кривыми безразличия соответствует всем возможным вариантам распределения благ, обеспечивающим двум потребителям более предпочтительное состояние, нежели в точке A .

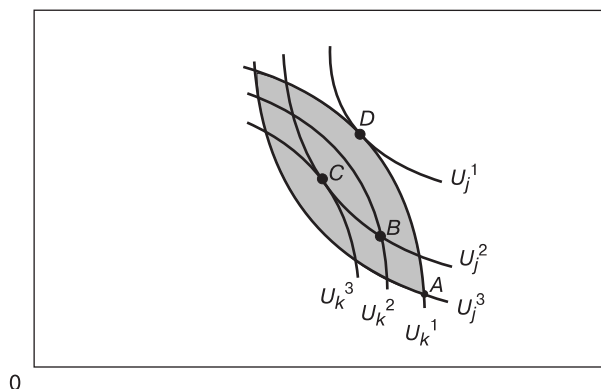


Рис. 16.3. Эффективность в обмене

Обмен, начавшийся из точки A и передвигающий распределение благ за пределы заштрихованной части, ухудшает положение одного из потребителей, и потому он будет невозможен. Перемещение из A в B неэффективно, поскольку кривые U_j^2

и U_k^2 пересекаются в точке B . Из этого следует, что MRS потребителей неодинаковы и распределение неэффективно. В точке C MRS обоих потребителей совпадают, поскольку кривые безразличия касаются. Совпадение MRS означает, что одному потребителю не может стать лучше без ухудшения состояния другого потребителя. Таким образом, точка C соответствует Парето-эффективному распределению благ. Однако C — не единственно возможная точка эффективного распределения. Такими точками могут быть любые, расположенные внутри заштрихованной части графика. Чтобы определить все возможные эффективные распределения благ между потребителями, необходимо выделить точки взаимного касания их кривых безразличия, в которых предельные нормы замещения одного блага другим будут равны друг другу. На рис. 16.4 изображена кривая, которая проходит через все эффективные распределения. Эта кривая называется кривой контрактов.

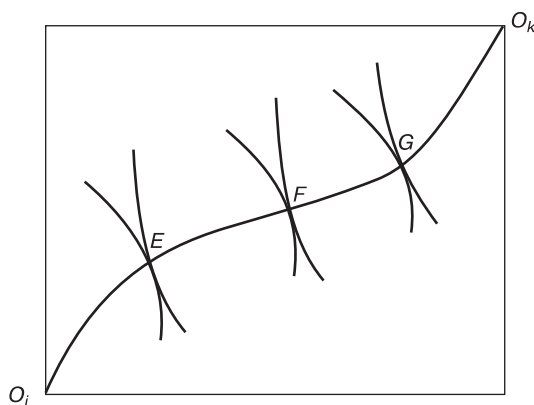


Рис. 16.4. Кривая контрактов

Кривая контрактов иллюстрирует все распределения, после которых невозможны дальнейшие взаимовыгодные сделки между потребителями. Такие распределения называют Парето-эффективными.

На рис. 16.4 показаны три распределения (E, F, G), выступающие Парето-эффективными, несмотря на то что каждое включает различные наборы благ, при этом ни один из потребителей не может улучшить своего положения без ухудшения состояния другого. Указанные точки являются эффективными в распределении благ между потребителями, но они не равнозначны для них. Так, передвигаясь по контрактной линии от точки E к точке F , мы улучшаем состояние одного потребителя, но ухудшаем состояние другого потребителя.

На конкурентных рынках имеется много покупателей и продавцов. Это означает, что если потребителей не устраивают условия обмена, они могут найти других продавцов, которые предложат им лучшие условия, в результате чего формируется конкурентное равновесие.

Конкурентное равновесие — это набор цен, при котором объем спроса равен объему предложения благ на каждом рынке.

Итак, при конкурентном равновесии потребителей:

- ◆ кривые безразличия взаимно касаются, наклон кривых безразличия потребителей одинаков, предельные нормы замещения равны для всех потребителей;
- ◆ каждая кривая безразличия касается линии цены, поэтому MRS благ у каждого потребителя равна соотношению цен данных благ:

$$MRS_{C,F}^J = \frac{P_C}{P_r} = MRS_{C,F}^K.$$

В условиях, когда имеется много потребителей и производителей, обеспечить эффективное распределение благ достаточно сложно. Это возможно в том случае, если на всех рынках существует совершенная конкуренция. Эффективное распределение возможно посредством распределения всех благ государственными органами, т. е. при централизованной системе. Однако конкурентное решение нередко предпочтительнее благодаря минимуму требуемой информации, ибо все потребители должны знать только свои собственные предпочтения и цены.

16.4. Оптимальность по Парето

Понятие «оптимальность по Парето» тесно связано с понятиями «Парето-предпочтительности» и «Парето-несравнимости» и может быть определено только во взаимной увязке.

Парето-предпочтительным считается такое состояние экономики относительно другого ее состояния, когда в первом случае благосостояние хотя бы одного вида выше, а всех остальных — не ниже, чем во втором случае. Понятие Парето-предпочтительности применимо только в тех случаях, когда та или иная пара точек в пространстве благосостояний может быть соединена прямой с неотрицательным наклоном. Парето-несравнимость — это такое состояние экономики, когда любая точка, расположенная на границе возможных благосостояний, несравнима в отношении любой другой точки на этой границе.

Оптимальность по Парето гласит: «Следует считать, что любое изменение, которое никому не причиняет убытков и которое приносит людям пользу (по их собственной оценке), является улучшением».

Оптимальное по Парето распределение и использование производственных ресурсов выступает необходимой предпосылкой для достижения эффективности производства.

Оптимальность по Парето является одним из самых распространенных критериев оптимальности. Он предназначен для того, чтобы определить, улучшает ли предложенное изменение в экономике общий уровень благосостояния.

В зарубежной экономической теории проблема достижения общественной эффективности распределения ресурсов разработана итальянским экономистом Вильфредо Парето (1848–1923). Согласно его концепции, общество находится в состоянии общего экономического равновесия и социальной эффективности распределения ресурсов, которое предполагает оптимальное распределение в сфере производства при минимальном использовании ресурсов и эффективное распределение в сфере потребления, которое обеспечивает максимум удовлетворения

потребностей. Рыночная экономика в условиях совершенной конкуренции автоматически достигает оптимума по Парето.

Оптимальность по Парето неприменима к ситуации, когда предложенное изменение приносит пользу одним и в то же время наносит потери другим.

Имеется много различных оптимальных по Парето вариантов распределения ресурсов, при которых мера удовлетворения, достигаемая разными группами общества, может существенно отличаться. Экономическая теория не может определить, какое из оптимальных по Парето распределений ресурсов общества является наилучшим с социальной точки зрения. Выбор среди оптимальных вариантов применения ресурсов является проблемой социальной справедливости, требующей использования функции общественного благосостояния. Перемещение из одной точки эффективного по Парето распределения к другой такой же точке нередко предполагает государственное вмешательство в процесс перераспределения доходов и ресурсов общества.

Выделяют три условия обеспечения оптимальности по Парето.

Первое условие. Оптимальное распределение благ между потребителями исходит из соблюдения условия, согласно которому предельная норма замещения двух благ должна быть одинаковой для обоих потребителей. Предположим, что в экономике производится два блага, A и B , то:

$$\frac{MU_{XA}}{MU_{YA}} = \frac{MU_{XB}}{MU_{YB}}.$$

Второе условие. Оптимальное распределение ресурсов в производстве. Для производства благ X и Y имеются два ресурса, i и j . В этом варианте должно соблюдаться равенство, согласно которому соотношение предельных продуктов i и j , используемых для производства блага X , равно соотношению предельных продуктов i и j в производстве блага Y , а именно:

$$\frac{MU_{iX}}{MU_{jX}} = \frac{MU_{iY}}{MU_{jY}}.$$

Третье условие. Оптимальный объем производства. Граница производственных возможностей показывает количество благ X и Y , которые могут быть произведены в условиях полного использования ресурсов. Оптимальный объем производства для любых двух благ будет при соблюдении следующих соотношений:

$$\frac{MU_X}{MP_X} = \frac{MU_Y}{MP_Y}.$$

Это значит, что отношение предельных издержек к предельной полезности должно быть одинаковым для обоих благ.

16.5. Критерии общественного благосостояния

До гл. 16 анализировались микроэкономические проблемы в пределах позитивной экономики. В данном и последующих пунктах речь пойдет об анализе проблем нормативного порядка, ключевой в котором считается теория общественного бла-

госостояния. Суть этой теории — разработка критерия желательности либо нежелательности определенного состояния экономики.

Теория общественного благосостояния отличается от позитивной экономики тем, что если последняя отвечает критерию фальсифицируемости, то теория общественного благосостояния носит нормативный характер, главными предпосылками которого выступают ценностные суждения, которые индивид может принять или не принять, и в то же время отсутствует способ их принятия или непринятия.

Теория общественного благосостояния исследует благосостояние не отдельно индивида, а общества в целом.

Источником современной теории общественного благосостояния, по мнению зарубежных ученых, являются: нормативный анализ полезности и математическая теория выборов и коллективных решений.

Теория общественного благосостояния изучает оптимальное распределение товаров и услуг между людьми и экономических ресурсов между отраслями экономики, выпускающих эти блага. Это означает, что теория общего экономического равновесия и теория общественного благосостояния находятся в тесной взаимосвязи.

Оптимальность по Парето — необходимая, но не достаточная предпосылка максимизации общественного благосостояния. Наиболее желательное состояние экономики возможно только при применении нормативного критерия межличностного сопоставления благосостояния. В литературе выделяются следующие критерии общественного благосостояния.

Утилитаризм (от лат. *utilitas* — польза, выгода). Его представители (И. Бентам, У. Джевонс, Дж. Ст. Милль и др.) функции общественного благосостояния определяли через этический принцип полезности, который рассматривался как «наибольшее счастье для наибольшего числа людей». Этот критерий исходит из максимизации общей полезности всех членов общества. Он предполагает возможность межличностных сравнений индивидуальных полезностей и, следовательно, оценок общественного благосостояния как совокупности индивидуальных полезностей членов общества.

И. Бентам благосостояние связывал с потреблением товаров и услуг, поэтому его социальный оптимизм знаменует максимум потребления этих благ. Одним из пороков утилитаристского критерия является то, что он не может применяться в ситуациях, когда «наибольшее счастье» не сочетается с «наибольшим числом членов общества».

В принципе аналогично трактует функцию общественного благосостояния **У. Джевонс**. Но в отличие от Бентама у Джевонса увеличение благ основано на теории предельной полезности.

Необходимо иметь в виду, что названные приверженцы утилитарного критерия характеризовали общественное благосостояние и с кардиналистского подхода (с индивидуальной полезности), и с ординалистского подхода (с общественно-го благосостояния).

А. Пигу в концепции общественного благосостояния сконцентрировал свое внимание в первую очередь на проблемах эффективности и анализе причин, ме-

шающих осуществлению оптимума благосостояния и приемов их элиминации. Он сформулировал основной критерий благосостояния, заключающийся в национальном дивиденде, или национальном доходе; был сторонником ординалистского подхода. Причем Пигу исходил из того, что достижение оптимума благосостояния возможно только при государственном вмешательстве в экономическую жизнь общества, ибо автоматическое достижение оптимума невозможно из-за господства монопольного рынка. Пигу был противником кардиналистской концепции межперсональной соизмеримости благосостояния и поддерживал ординалистский подход.

Особенную позицию относительно общественного благосостояния занимал **В. Парето**, трактуя его не как целевую установку, а как состояние, требующее своей оптимизации. Парето не разделял взгляды утилитаристов, ограничиваясь оптимальным распределением всех ресурсов.

Парето не анализировал природу полезности, поскольку, как он считал, нельзя измерить ее. Он полагал, что определить индивидуальные полезности можно только посредством шкалы предпочтений, которую Парето не относил к экономической науке. Критерий благосостояния Парето гласит: благосостояние ни одного индивида не может быть улучшено с ухудшением благосостояния другого индивида. Однако критерий благосостояния Парето в реальной жизни не применим, ибо он исходил из свободной конкуренции и конкурентного равновесия, которых в действительной экономической системе нет.

Кардиналистский критерий основан на законе убывающей предельной полезности денежного дохода. Предположим, что денежный доход одного индивида втрое больше денежного дохода другого индивида. Следовательно, первый индивид может купить втрое большее количество товаров и услуг. Но, исходя из действия закона убывающей полезности дохода, первый индивид может получить из потребления данных товаров и услуг полезность, которая менее чем втрое превышает полезность, полученную индивидом, располагающим втрое меньшим денежным доходом. Таким образом, увеличение индивидуального денежного дохода увеличивает его полезность, но во все меньшей степени.

Роулсианский (этнофилософский) критерий (по имени американского философа Джона Роулса). Согласно взгляду Роулса, наиболее справедливое распределение максимизирует полезность наименее обеспеченных членов общества. В своей концепции благосостояния Роулс исходит из постулата «минимакса», в соответствии с которым общественное благосостояние зависит только от благосостояния наименее обеспеченных индивидов. Роулс допускает неравенство распределения доходов, аргументируя его существованием в обществе особо одаренных индивидов. Роулс выдвигает положение о том, что индивиду нельзя свободно распоряжаться своим доходом, передавать его другим (например, по завещанию), ибо это нарушит принцип справедливости. По этому поводу концепция Роулса критиковалась Р. Ноузиком, утверждавшим, что собственник капитала (вещественного, человеческого) и дохода может распоряжаться им свободно, если это подтверждено законностью титула собственности. Роулс подвергся критике за абсолютизацию несклонности индивидов к риску. Даже находясь в состоянии так называемой «вуали незнания», многие члены общества могут прибегнуть к риску оказаться

в перспективе внизу пирамиды доходов, с тем чтобы испытать вероятность достичь ее вершины.

Калдора—Хикса критерий — утверждение, согласно которому переход от одного состояния экономической системы к другому приводит к повышению общественного благосостояния, если члены общества, выигрывающие при этом переходе, способны компенсировать проигрыши тех индивидов, чье положение ухудшается. Однако так называемый **компенсационный** критерий отнюдь не означает реальной компенсации, а лишь требует, чтобы выигрыш индивида абсолютно превышал потери проигравшего индивида. Критерий Калдора—Хикса — своего рода попытка неявного соизмерения индивидуальных благосостояний, модификация принципа оптимальности по Парето.

Касаясь критерия Калдора—Хикса, заметим, что российская практика взимания подоходного налога с физических лиц на все виды доходов на уровне 13% не соответствует теоретическому положению — компенсационному критерию Калдора—Хикса, а также не соблюдает главный принцип концепции благосостояния — справедливость в распределении доходов.

Рыночный критерий предполагает установление справедливости в распределении посредством рынка, который, как отмечают Р. Пиндайк и Д. Рубинфельд, может привести к резкому неравенству в распределении товаров и услуг.

Все названные концепции благосостояния зарубежных ученых страдают существенным пороком: они не раскрывают конкретного содержания его сущности путем установления признаков, пределов, частей и структуры благосостояния.

Термин «полезность» в западной экономической теории выступает синонимом таких понятий, как «благополучие», «удовлетворение». В теории экономики благосостояния используется понятие общественной полезности как агрегата субъективных полезностей индивидуумов. В этом аспекте крупный вклад в исследование проблем экономики благосостояния, начиная с аксиоматической теории социального выбора, определения индексов бедности и индикаторов благосостояния до эмпирических исследований голода, внес индийский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 1998 г. Амартия Сен.

Чтобы избавиться от общепринятого измерителя бедности в обществе, не имеющего четкого теоретического обоснования, Сен вывел индекс бедности из формулы:

$$P = H \times [I + (1 - I) \times G],$$

где G — коэффициент Джини; I — измерение (от 0 до 1) распределения дохода.

Причем оба эти показателя исчисляются для индивидов, находящихся за чертой бедности.

Индекс бедности Сена впоследствии стал широко использоваться другими учеными. При сравнении благосостояния различных обществ доход на душу населения, по мнению Сена, учитывает только средние условия. Поэтому он разработал альтернативный показатель, учитывающий распределение дохода, который определяется по формуле:

$$Y \times (1 - G),$$

где Y — доход на душу населения; G — коэффициент Джини.

Сен подчеркивает, что благосостояние создают не товары как таковые, но усилия, которые необходимы для их **потребления**. В соответствии с этим подходом доход имеет значение в связи с теми возможностями, которые он предоставляет. Но действительные возможности также определяются рядом других факторов, таких, например, как здоровье; эти факторы также должны быть учтены при измерении благосостояния. Но поскольку способность извлекать пользу из равных возможностей неодинакова у различных людей, проблема распределения никогда не может быть полностью решена. Равенство в одном отношении предполагает неравенство в других. Исходя из этого подхода к измерению благосостояния, Сен делает вывод о том, что возможности индивидов составляют основное направление, в котором следует бороться за справедливость.

Западные концепции благосостояния основаны (хотя и в разной мере) на неоклассической методологии, рассматривающей проблему благосостояния в отрыве от реальной действительности, т. е. как некую абстрактную категорию. Причем неоклассический подход страдает тем, что управленческие решения основываются, как правило, на следственных индикаторах и, следовательно, они запаздывают и не учитывают изменение экономической ситуации. Серьезным недостатком неоклассического подхода является тот факт, что он практически игнорирует поведение членов общества — выразителей благосостояния.

16.6. Общественный выбор

Общественный выбор означает выявление и согласование предпочтений индивидов в латентной группе.¹ Общественный выбор осуществляется путем голосования. Выделяют конституционный и постконституционный общественный выбор. Первый означает выбор правил «игры», второй — выбор в процессе игры установленных ограничений.

В теории конституционного выбора любое решение признается оптимальным по Парето, если оно принято единогласно. Но в этом случае затраты на выявление и согласование предпочтений очень высоки, что предполагает нахождение оптимума между количеством индивидов в группе, чье согласие требуется для принятия решения, и затратами согласования предпочтений данных индивидов. Когда размер решающей подгруппы составляет лишь один индивид, к тому же заранее известный, то модель такой латентной группы называется диктатурой.

Главная проблема общественного выбора — это проблема рационального поведения голосующих, и заключается она в том, что, с позиции отдельного индивида, нерационально осуществлять значительные старания с целью извлечения информации, способствующей более рациональному общественному выбору.

Общественный выбор в условиях прямой и представительной демократии существенно различается. В случае прямой демократии каждый член латентной группы лично голосует по любому вопросу; в условиях представительной демо-

¹ Латентная группа — это группа, в которой действие одного участника не отражается на других в такой мере, чтобы у них возникли причины реагировать на эти действия. Латентную группу может также представлять сообщество в целом.

кратии решения принимают либо особым образом избранные представители членов группы, либо депутаты.

Представительная демократия имеет определенные достоинства, основным из которых является наличие возможности извлечения пользы от общественного разделения труда. Депутаты делают выбор более оптимально, поскольку специализируются на принятии решений. Однако при представительной демократии могут быть такие решения, которые не отвечают интересам даже простого большинства.

Значительный вклад в теорию общественного выбора внесли американские экономисты, лауреаты Нобелевской премии по экономике Дж. Бьюкенен, **К. Эрроу**, индийский экономист **А. Сен**.

Теорема К. Эрроу о невозможности. Американский экономист К. Эрроу в конце 40-х гг. XX в. сделал попытку исследовать проблему общественного выбора в более общем значении — существует ли способ трансформации индивидуальных предпочтений в коллективные. При этом Эрроу сформулировал предпосылки, при которых такое превращение возможно.

Суть теоремы о невозможности заключается в том, что нельзя создать систему принятия коллективных решений, удовлетворяющую требованиям полной упорядоченности, транзитивности, универсальности, Парето-совместимости, отсутствия диктатуры, независимости от других альтернатив. Этот вывод Эрроу в экономической литературе назван **теоремой Эрроу о невозможности**. Другими словами, общественный выбор нельзя признать в одно и то же время и рациональным и недиктаторским. Теорема Эрроу не означает, что осуществление рациональных общественных решений в принципе невозможно. Речь в ней идет только об отсутствии гарантий рациональности.

При одинаковых индивидуальных предпочтениях решение об общественном предпочтении не является сложным. В этой связи высказываются суждения об «единообразии» индивидуальных предпочтений посредством системы обязательного образования, регулируемой государством.

Оппоненты теории о невозможности выступают против таких общих требований к общественным и индивидуальным предпочтениям, как полная упорядоченность и транзитивность, ибо каждый индивид имеет собственные интересы и предпочтения.

Теорема о невозможности в течение долгого времени казалась непреодолимым препятствием для развития «нормативной» области экономики. Как могут быть индивидуальные предпочтения обобщены и различные общественные состояния оценены теоретически приемлемым образом? Вклад А. Сена рассеял этот пессимизм. Его исследования не только обогатили принципы теории общественного выбора; они открыли новые и важные области для изучения. Монография Сена «Коллективный выбор и общественное благосостояние» начиная с 70-х гг. XX в. была наиболее влиятельной и вдохновляла многих ученых к исследованию вопросов благосостояния. Эта книга дала импульс новому измерению нормативного анализа.

Очевидным требованием к теории общественного выбора является то, что она не должна быть «диктаторской», т. е. не должна отражать предпочтения какого-

либо конкретного индивида. Максимальное требование к этому правилу для защиты прав состоит в том, что оно обязано учитывать индивидуальные предпочтения по крайней мере некоторых людей до какой-то степени.

Сен обратил внимание на фундаментальное противоречие, показав, что никакое правило коллективного выбора не может выполнить этого минимального требования по соблюдению индивидуальных прав, а также других аксиом теоремы Эрроу о невозможности. Это открытие вызвало активные научные дискуссии о степени, в которой правило коллективного принятия решений может быть согласовано с соблюдением индивидуальных прав.

Традиционно в теории общественного выбора предполагалось, что индивиды ранжируют различные альтернативы, но не рассматривался вопрос о межличностной сопоставимости. Это допущение уводило от рассмотрения сложного вопроса о самой возможности сравнения индивидуальных полезностей, которые связаны для индивидов с различными альтернативами. В этой теории также не было сказано ничего значительного о вопросах несправедливости. Сен положил начало новой области исследования в теории общественного выбора, показав, как различные предположения, относящиеся к межличностному сравнению, влияют на возможность нахождения последовательного, обоснованного и неавторитарного правила для принятия коллективных решений. Разработки в теории социального выбора основываются в значительной степени на анализе Сена информации об индивидуальных полезностях и возможности их межличностного сравнения.

Глава 17

РЫНКИ С АСИММЕТРИЧНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ

17.1. Несостоятельность конкурентных рынков

В характеристике сущности и функционирования рынков в микроэкономической литературе существуют две концепции.

Сторонники первой концепции утверждают, что в условиях рыночной экономики функционируют конкурентные рынки, и чтобы гарантировать повышение эффективности экономики, достаточно лишь создать необходимые предпосылки для конкуренции, которая даст возможность оптимально распределить производственные ресурсы между экономическими агентами.

Приверженцы второй концепции исходят из того, что в рыночной экономике нет условий для свободной конкуренции и, следовательно, отсутствуют конкурентные рынки, вследствие чего рынки функционируют неэффективно, снижая, в свою очередь, эффективность экономики.

В зарубежной экономической науке до настоящего времени доминирует концепция конкурентных рынков. Однако все большую популярность приобретает концепция неконкурентных рынков.

Несостоятельность конкурентных рынков в зарубежной микроэкономической литературе объясняют следующими факторами.

1. Наличием **рыночной власти** у производителя или продавца ресурсов. Рыночная власть приводит к тому, что одних товаров выпускается с избытком, а других — с недостатком. Производители с рыночной властью в своих действиях применяют цены, отличающиеся от цен, которые используют в своих действиях покупатели, в результате чего рынок становится несостоятельным и перестает функционировать. Аналогичная ситуация имеет место при рыночной власти на рынках факторов производства. Допустим, что рабочие имеют рыночную власть над предложением труда в выпуске обуви. В этом случае обувной промышленности будет предложено мало труда при высокой заработной плате, а, например, пищевой — много труда при низкой заработной плате. В результате чего инвестиции будут неэффективными, поскольку эффективность предполагает одинаковые предельные нормы технологического замещения в выпуске товаров.
2. Наличием **неполной и неточной информации** о рыночных ценах или о качестве продуктов. В этом случае рыночная система будет функционировать неоптимально, ибо, не имея достоверной информации, производители и по-

требители допускают ошибки в своих решениях. Дефицит информации побуждает производителей выпускать одних товаров в избытке, а других — слишком мало. Подобная ситуация будет наблюдаться среди покупателей. Одни покупатели не будут приобретать нужный и выгодный им товар, а другие — покупать товар, не приносящий им пользы либо даже вредный им. Дело может дойти до фиаско рынка этих товаров.

3. Наличием **внешних эффектов**. Цены действуют эффективно, когда они дают информацию и производителям, и потребителям. Нередко цены не отражают действий производителей или потребителей, что приводит к несостоятельности рынков. Внешние эффекты образуются в том случае, когда та или иная деятельность, связанная с производством или потреблением, оказывает косвенное воздействие на другие виды деятельности, но не отражаемое прямо рыночными ценами. Предположим, что нефтеперегонный завод сделал выброс в реку, в результате чего ниже выброса нельзя купаться и ловить рыбу. Это и есть внешний эффект. Если этот внешний эффект распространится на всю отрасль, то цена продуктов нефтеперегонного завода окажется ниже в сравнении с условиями учета в издержках производства затрат, связанных с загрязнением.
4. Рынки **не способны предложить** так называемые **общественные товары**, полезные многим потребителям (хотя они могли бы быть выпущены при очень низких издержках производства), несмотря на большую значимость их для общества.

17.2. Асимметричная информация: понятие, сферы деятельности, средства распространения

Под **асимметричной информацией** понимается такая ситуация, при которой часть участников сделки владеет исчерпывающей и точной информацией, в то время как другие участники сделки не владеют ею. Так, продавцы продуктов знают об их качестве лучше, нежели покупатели.

Работники знают о своих способностях к труду больше, чем предприниматели. Менеджеры знают свои возможности полнее в сравнении с собственниками фирм.

Асимметричная информация дает возможность уяснить, почему, например, те или иные фирмы предоставляют покупателям их продукции различные гарантии и услуги или почему держатели акций компаний должны внимательно следить за поведением менеджеров и т. д.

Асимметричная информация охватывает различные сферы экономической деятельности:

- ◆ рынок продуктов;
- ◆ рынок труда;
- ◆ рынок страхования;
- ◆ рынок кредитов;
- ◆ рынок домашнего скота и др.

Субстанция асимметричной информации заключается в том, что продавцы и покупатели не всегда имеют свободный доступ к исчерпывающей и точной информации, для того чтобы принять наиболее эффективное решение, в результате чего рынки становятся неконкурентными и в конечном счете несостоятельными.

В отличие от неоклассиков, утверждавших, что информация распределяется симметрично, многие зарубежные экономисты считают, что она доступна в начале небольшому количеству заинтересованных экономических агентов и только по истечении определенного времени начинает охватывать новых производителей и потребителей благ и собственников факторов производства. При этом информация распространяется различными средствами:

- ◆ ценами;
- ◆ рыночными сигналами;
- ◆ повышением заработной платы;
- ◆ гарантиями и обязательствами и т. д.

Последние десятилетия XX в. в мировой экономической мысли все больший интерес приобретает проблема информации, по поводу которой высказываются неоднозначные теоретико-методологические позиции. Например, неоклассики не всегда признают существование рынка информации. Их оппоненты, наоборот, информацию рассматривают как один из наиболее важных факторов, оказывающих влияние на функционирование рынка, и выдвигают суждение о пересмотре теории общего конкурентного равновесия. Они отвергают утверждение о том, что единственным фактором, определяющим поведение экономических агентов, выступает цена, поскольку фирмы получают информацию не только ценовыми, но и неценовыми сигналами (через прессу, консультантов, систему образования и т. д.). Фирма, обладающая незначительной информацией, имеет мало надежд на завоевание рынка. Между тем неоклассики недооценивают значение взаимосвязи информационных потоков в пределах фирмы.

Важная экономическая роль информации состоит в снижении уровня неопределенности и сокращении потерь. Но, как считает лауреат Нобелевской премии по экономике 1972 г. К. Эрроу, большее значение для пересмотра неоклассической теории имеют два положения. Во-первых, информация является товаром и обладает стоимостью, т. е. выступает объектом купли-продажи. Во-вторых, существует асимметричная информация.

Исходя из первого положения он утверждает, что чем лучше информированы экономические агенты, тем выше их благосостояние. Практически все исследователи проблемы благосостояния увязывают ее с существованием асимметричной информации, которая создает условия для неопределенности в тех или иных решениях, влияющих на поведение экономических агентов. Уменьшить меру неопределенности можно посредством информации. По мнению Дж. Хиршлайфера, в условиях асимметричной информации возникает возможность образования монополий и происходит обогащение одних за счет других, так как существует заинтересованность в извлечении сверхприбыли путем обладания информацией, которая неизвестна другим экономическим агентам. Владелец информации, реализуя

ее, извлекает прибыль. Однако нередко владелец информации не только не получает прибыли, но и не возмещает издержек, связанных с ее поиском, несет убытки.

Неоклассическая теория исходит из того, что в рыночной экономике существует совершенная конкуренция. В реальном же мире механизмы совершенной конкуренции чаще всего «не работают». Цена в условиях монополизированного рынка лишается информационной функции, в результате чего возникает необходимость иметь сигналы неценового характера. Венгерский экономист-математик Я. Корнай и американский экономист К. Эрроу критиковали теорию общего равновесия за преувеличение роли цены и игнорирование влияния натурально-вещественных показателей на поведение экономических агентов. К. Эрроу в своей нобелевской лекции отмечал, что во многих случаях рыночное равновесие устанавливается тогда, когда существует равенство спроса и предложения в натуральном выражении. При этом он ссылаясь на вывод, сделанный Дж. М. Кейнсом.

Наиболее активно и плодотворно разрабатывают теорию асимметричной информации экономисты ряда стран, которым были присуждены нобелевские премии по экономике. Среди них американские экономисты Джон Чарльз Харшаньи, Джон Ф.-мл. Нэш, Уильям Спенсер Викри, Джордж Акерлоф, Майкл Спенс, Джозеф Стиглиц, британский экономист Джеймс Миррлис, немецкий экономист Райнхард Селтен.

Лауреаты Нобелевской премии по экономике 1994, 1996, 2001 гг. открыли новый взгляд на проблемы современной рыночной экономики. Исследуя важную проблему рынков с асимметричной информацией, они показали слабые стороны «невидимой руки» свободного рынка. Выдвинув концепцию рынков с асимметричной информацией, они доказали, что экономические субъекты, не располагая исчерпывающей и точной информацией, не могут принимать наиболее эффективные деловые решения. Несовершенная информация требует активного вмешательства государства в экономическую жизнь общества.

Проблема рынков с асимметричной информацией характерна и для России как во внутренних, так и в международных экономических связях. Коснемся последнего аспекта и ограничимся рынком подержанных автомобилей. Известно, что подержанные автомобили в большом количестве завозятся в Россию из Европы и Японии. Каковы последствия их ввоза? Выделим два момента. Во-первых, увеличение импорта в Россию подержанных автомобилей может существенно обострить проблемы экологии в стране, поскольку по истечении определенного времени возникнут кладбища иностранных автомашин. Во-вторых, импорт подержанных автомобилей отрицательно сказывается на финансовом положении России, поскольку вызывает отток отечественного капитала за рубеж в настоящее время. Причем утечка национального капитала за границу будет продолжаться и в будущем, так как покупка запасных частей взамен изношенных также будет осуществляться за рубежом.

Итак, основная идея теории асимметричной информации заключается в том, что государство должно активно вмешиваться в регулирование рыночной экономики, поскольку стихийное функционирование неконкурентных рынков, создавая неодинаковые условия для деятельности экономических агентов, тем самым приводит к несостоятельности конкурентных рынков. Из сказанного неизбежно

вытекает вывод о том, что для ослабления экономических потрясений необходимо повысить роль государства в регулировании экономических процессов в обществе.

17.3. Рынки с асимметричной информацией. Асимметричная информация на рынке труда

Асимметричная информация охватывает различные сферы деятельности: а) рынок продуктов; б) рынок страхования; в) рынок кредитов; г) рынок труда.

Роль асимметричной информации в определении **качества продуктов** впервые установил американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 г. Джордж А. Акерлоф (р. 1940) в статье «Рынок лимонов», опубликованной в 1970 г. За основу он взял работу лауреатов Нобелевской премии по экономике 1996 г. американского экономиста Уильяма Спенсера Викри (1914–1996) и английского экономиста Джеймса Миррлиса (р. 1936) «Рынок подержанных автомобилей». Эта работа, вошедшая в классику экономической литературы, доказывала, что дефицит информации о качестве продаваемого товара приводит к бесконечному падению цен. В ситуации, когда покупателю недоступна вся необходимая информация для приобретения автомобиля, качество продаваемого товара будет измеряться как совокупное среднее, что, несомненно, отразится на цене. Машину, качество которой превышает среднее, может забрать продавец, который знает, что покупатель заплатит за нее меньше, чем она стоит на самом деле. В результате на рынке останутся только самые плохие автомобили и в конце концов он рухнет. Такова основная идея, которая была заимствована Дж. Акерлофом.

Статья Дж. Акерлофа вызвала большой интерес исследователей к потенциальным причинам, приводящим к несостоятельности рынков. В этой работе Дж. Акерлоф впервые в экономической литературе пришел к выводу о том, что продавец подержанного автомобиля извлекает прибыль за счет того, что обладает полной информацией о качестве своего автомобиля, тогда как покупатель может иметь лишь урезанную информацию. Это так называемый неблагоприятный отбор, значительно понижающий эффективность функционирования рыночной экономики.

Известно, что нет отдельных рынков для качественных и некачественных автомобилей. Существует общий рынок, на котором продаются и хорошие, и дефектные («лимоны») автомобили. Продавцы «лимонов» не скупятся на рекламу о высоком качестве своих автомобилей. Покупатель же не обладает полной и точной информацией об их качестве и, скорее всего, приобретет не лучший автомобиль. Как писал Дж. Акерлоф в своей работе «Рынок для чайников», покупать подержанный автомобиль — это то же самое, что покупать «кота в мешке», и прежде чем его приобрести, нужно выяснить, а почему он продается.

Ослабить асимметричную информацию, по мнению Дж. Акерлофа, можно посредством различных способов:

- ◆ ознакомиться с документами по обслуживанию автомобиля;
- ◆ получить консультацию опытного автомеханика относительно технического состояния автомобиля;

- ◆ купить автомобиль через посредника с приличной репутацией.

В таких случаях покупатель может иметь сравнительно приблизительное знание о качестве подержанного автомобиля, что позволит сохранить рынок для хороших и для плохих автомобилей.

Асимметричная информация охватывает и **рынок страхования**. Она затрудняет проблему медицинского страхования пожилых людей, у которых риск заболеть очень высок. Поскольку цена страхового полиса не увеличивается в соответствии с этим риском, страховые компании неохотно страхуют пожилых людей. Страхователь знает свое состояние здоровья лучше, чем страховщик, что вызывает необходимость в неблагоприятном отборе. Тем более что застраховаться стремятся люди со слабым здоровьем, о чем свидетельствует тот факт, что доля этой категории лиц в общем количестве страхующихся увеличивается, что, в свою очередь, повышает цену страхового полиса. Рост же цены страховки приводит к тому, что молодые и здоровые люди не страхуются. Таким образом, отбор лиц для страхования чреват угрозой существования страхового рынка. В связи с несостоятельностью страхового рынка страхованием вынуждено заниматься государство. Страхуя людей пожилого возраста, оно тем самым устраняет последствия неблагоприятного отбора.

Факт асимметричности информации требует более активного участия правительства в регулировании экономики, ибо недостаточная или ошибочная информация может разрушить рынки. Значительный вклад в исследование рынков с асимметричной информацией внес американский экономист лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 г. Джозеф Стиглиц (р. 1943).

Дж. Стиглиц изучал проблемы бедности, в том числе бедность в России. Он подчеркивал, что с началом реформ 90-х гг. XX в. в России наблюдалось оптимистическое ожидание, что «переход от коммунизма к капитализму» посредством рынка обеспечит благосостояние российского населения. Но оптимизм не оправдался. В научном докладе «Микро- и макроэкономическая стратегия для России» Дж. Стиглиц и Д. Эллерман пишут: «Увеличение благосостояния, которое обещал рынок, не материализовалось; более того, ВВП упал более чем на 50%, а доля беднейшего населения увеличилась с 2 до 50%. Необходимо признать эти факты и наметить программу выхода страны из этого состояния».

Дж. Стиглиц обращал внимание на провальную систему безопасности в аэропортах США, проявившуюся 11 сентября 2001 г. Это обстоятельство свидетельствует о необходимости государственного вмешательства в неэффективный рынок. Дж. Стиглиц замечает, что есть такие разновидности деятельности, как, например, организация безопасности в аэропортах, которые должны быть выведены из частной сферы, поскольку они не саморегулируются.

Дж. Стиглиц неоднократно указывал на ошибочность Вашингтонского консенсуса, базирующегося на дерегулировании экономики, на отказе государства от регулирования социально-экономических процессов. Это замечание весьма актуально для России, поскольку именно Вашингтонский консенсус лежит в основе так называемой правительственной программы Г. Грефа, согласно которой величина и удельный вес государства в расходах «расширенного правительства» (расходы федерального, регионального бюджета и внебюджетных фондов) в ближайшие

5–10 лет будут неуклонно сокращаться, что чревато серьезными отрицательными последствиями.

Исследования проблем асимметричной информации актуальны для современного российского рынка.

Асимметричная информация на рынке труда

Модели конкурентного рынка труда, как известно, не объясняют постоянную значительную безработицу во всех странах мира. Наличие безработицы и различия в уровнях оплаты труда объясняет теория эффективной заработной платы.

До этого вопроса уровень оплаты труда определялся возможностями работников и капиталовложениями предприятий в капитал. Модели эффективной заработной платы исходят из зависимости производительности труда от уровня оплаты. Эта зависимость в современной микроэкономической теории трактуется двояко.

Во-первых, в странах с низким уровнем развития экономики производительность труда зависит от уровня заработной платы в той степени, в какой рабочие могут лучше питаться и, следовательно, более интенсивно работать.

Во-вторых, в развитых странах действует так называемая **модель уклонения** (уклонение от работы), которая допускает наличие конкурентных рынков труда, т. е. все работники одинаково производительны и получают равную заработную плату. Поэтому они плодотворно работают или уклоняются от работы. Модель исходит из того, что при увольнении за плохую работу люди будут приняты на работу другим предприятием, но уже с более низкой оплатой труда. Поскольку разница в уровне заработной платы будет существенной, то работникам ничего не остается, как работать более производительно. В результате чего предприятие элиминирует проблему уклонения. Уклонение имеет место на тех предприятиях, которые предлагают заработную плату выше равновесного уровня. В связи с тем что на всех предприятиях устанавливается эффективная оплата труда, спрос на рабочую силу будет ниже равновесного уровня и возникнет безработица.

Экономисты США модель эффективной оплаты труда иллюстрируют на примере компании Генри Форда, который в 1914 г. повысил зарплату своим рабочим в два раза. Эта акция позволила привлечь более квалифицированных рабочих, в результате чего прибыль Форда за два года **увеличилась вдвое**.

17.4. Концепция рыночных сигналов. Моральная нагрузка

Рыночные сигналы — это механизм, позволяющий продавцам и покупателям элиминировать или ослабить информационную асимметрию.

Проблемы асимметричной информации могут быть решены в том случае, когда покупателям поступают сигналы о качестве благ со стороны продавцов этих благ.

Концепция рыночных сигналов была впервые разработана американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии по экономике 2001 г. Майклом Спенсом (р. 1943), который установил, что на некоторых рынках продавцы подают сигналы покупателям продуктов.

Концепция М. Спенса восходит к статье Фридриха фон Хайека «Использование знаний в обществе», в которой он поставил и решил вопрос: каким средством передается нужная информация покупателю? Он установил, что этим средством является цена, дающая информацию об альтернативной стоимости продукта, позволяющая принимать правильное деловое решение.

Майкл Спенс на примере рынка труда показал, как участники рынка оказываются вовлечены в процесс подачи «сигналов», используя такие методы, как создание брендов и рекламы, выплачивание более высоких дивидендов для обозначения высокой производительности труда. Действие рыночных и других сигналов Спенс прослеживает на примере рынка труда с асимметричной информацией на следующем условном примере.

Предположим, что фирме требуются два дополнительных работника. Оба потенциальных работника лучше знают о своих способностях к данному виду труда, нежели фирма. Какой из двух работников будет более производительным, фирма может узнать только после того, как каждый из них поработает некоторый период времени. Поэтому, может быть, фирме вначале нанять работников, а когда станет ясно, кто работает малопродуктивно, уволить его. Однако такой вариант невозможен по двум основаниям. Во-первых, уволить работника можно лишь после того, как он проработал определенное время. Причем фирма должна обосновать увольнение, выплатить выходное пособие. Во-вторых, некоторые специальности требуют обучения, что вызывает дополнительные капитальные вложения. Таким образом, увольнение работника связано со значительными издержками.

В связи с этим фирме нужно знать способности потенциальных работников до их найма. Но каким образом определить способности и, следовательно, производительность их труда? Существует практика предварительного собеседования. Однако оно не позволяет получить достоверные сведения, поскольку внешнее впечатление — ненадежный сигнал. Остается одно — дать сигнал высококвалифицированным работникам. Таким сигналом на рынке труда является образование, которое измеряется числом лет обучения, полученной степенью, средним баллом и т. д.

Образование — это тот сигнал для фирм, который позволяет судить о трудовых возможностях работников, их перспективе, эффективности труда. Но образование — лишь сигнал, а не гарантия высокопроизводительного труда. Образование дает возможность претендовать на более оплачиваемую работу. Выбирая уровень образования, фирма сопоставляет выгоды от него с издержками. То же самое делают и потенциальные работники. Разница между ними состоит в том, что фирмы имеют в виду плодотворность труда, а работники — уровень оплаты труда. Образование является важным сигналом, поскольку дает возможность фирмам ранжировать работников по уровню производительности их труда.

Рыночные сигналы играют существенную роль не только на рынке труда, но и на других рынках с асимметричной информацией. Например, на рынке **товаров длительного пользования** (холодильники, стиральные машины, компьютеры, телевизоры и т. д.), поскольку качество этих товаров неодинаково. Каждая фирма посредством гарантий и поручительств стремится привлечь покупателей к своим товарам как наиболее надежным. Гарантии и поручительства выполняют функ-

цию сигналов о качестве товаров и как сигналы требуют более высокой цены товара.

М. Спенс обращает внимание на то обстоятельство, что хорошо поставленная информация позволяет извлекать приличную прибыль, поскольку информация может выгодно продаваться. Вместе с тем он отмечает, что высокое качество товаров и услуг предполагает высокую цену, но не всякая высокая цена отражает высокое качество благ. М. Спенс досконально изучает цены, рекламу. Свою научную деятельность он характеризует следующим образом: «Сочетание теоретических выкладок и практических результатов — моя работа».

Моральная нагрузка наблюдается в том случае, когда страхующийся может воздействовать на возможность либо значимость факта, вызывающего выплату.

Проблема моральной нагрузки имеет место тогда, когда тот или иной субъект, будучи полностью застрахован (а страховая компания не в состоянии обеспечить его квалифицированное наблюдение), может изменить свое поведение после приобретения страхового полиса.

Моральная нагрузка возникает на различных рынках: на страховом рынке, на рынке домашнего скота, рынке распределения ресурсов и т. д.

На страховом рынке существует страхование здоровья на все случаи и страхование ограниченное. В первом случае застрахованный обладает правом чаще посещать врача, нежели застрахованный по ограниченному договору. В связи с этим и цены страхового полиса также значительно различаются: цена полиса на все случаи много больше, нежели цена полиса по ограниченному договору. Моральная нагрузка выдвигает перед страховыми компаниями две проблемы: либо повышать цену страхового полиса, либо совсем отказываться от сделок по страхованию.

Моральная нагрузка присутствует и на **рынке домашнего скота**. Ее суть заключается в том, что продавцы знают о здоровье скота больше, чем покупатели. На этом рынке существуют правила, согласно которым продавцы гарантируют, что их скот здоров, и берут на себя обязательства возмещать издержки покупателю, связанные с болезнями скота. Эти гарантии и обязательства в определенной степени выравнивают асимметричную информацию между продавцами и покупателями, однако они не элиминируют моральную нагрузку. К тому же страховые ставки не учитывают затраты покупателей, связанные с профилактикой заболеваний приобретенного скота. Поэтому покупатели домашних животных стараются не проводить раннюю диагностику заболеваний скота, поскольку она ведет к росту потерь.

Глава 18

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА

18.1. Внешние эффекты и внешние издержки

Внешние эффекты (экстерналии) — это воздействие экономических субъектов, участвующих в данной сделке, на третьих лиц, не принимающих участия в сделке; факторы, которые не учитываются при определении валового национального продукта, но оказывают влияние на благосостояние людей.

Различают положительные и отрицательные внешние эффекты.

Отрицательные внешние эффекты (негативные экстерналии) — это негативное воздействие участвующих в сделке экономических субъектов на третьих лиц; это стоимость использования ресурса, не отраженная в цене продукта.

Отрицательные внешние эффекты могут быть результатом и производства, и потребления товаров, обмениваемых на рынке. Примером отрицательного внешнего эффекта может выступать сброс отходов производства в реку, используемую для водозабора и/или для рыбной ловли и купания. Чем больше объем сброса отходов в реку, тем больше вред, наносимый полезности, связанной с использованием реки.

Выделяют следующие виды отрицательных внешних эффектов:

Совокупные внешние издержки (TEC) — это совокупный ущерб, наносимый третьим лицам. Они изменяются в зависимости от объема выпуска в отрасли. С увеличением производства совокупные внешние издержки увеличиваются.

Предельные внешние издержки (MEC) — это дополнительные издержки, связанные с производством каждой дополнительной единицы продукции, которые не оплачиваются производителями, а перекладываются на третьих лиц.

Предельные индивидуальные издержки (MPC) — это стоимость услуг тех ресурсов, которые фирмы покупают или которыми владеют. Предельные индивидуальные издержки производства не включают в себя предельные внешние издержки, если существуют отрицательные внешние эффекты. При отрицательном внешнем эффекте предельные индивидуальные издержки меньше предельных общественных.

Предельные общественные издержки (MSC) — это сумма предельных внешних издержек и предельных индивидуальных издержек.

Отрицательный внешний эффект иллюстрируется на рис. 18.1.

На рис. 18.1 видно, что эффективные объем выпуска и цена достигаются в точке, в которой предельные общественные издержки равны предельной общественной полезности.

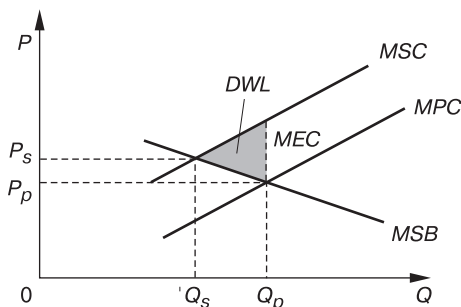


Рис. 18.1. Отрицательный внешний эффект

Предельная общественная полезность (MSB) — дополнительная полезность, извлекаемая при производстве одной единицы продукции.

При существовании отрицательного внешнего эффекта общее условие достижения эффективности может быть выражено следующим образом:

$$MPC + MEC = MSC = MSB.$$

При суммировании предельных внешних издержек и предельных индивидуальных издержек последние поднимаются до уровня предельных общественных издержек. В условиях свободной конкуренции и при наличии отрицательного внешнего эффекта происходит занижение цены в сравнении с эффективной и завышение объема производства в сравнении с эффективным:

$$Q_p > Q_s; P_p < P_s.$$

Положительные внешние эффекты — это благоприятные воздействия участвующих в сделке экономических субъектов на третьих лиц; это полезность, не отраженная в ценах.

При положительном внешнем эффекте предельная общественная полезность превышает предельную индивидуальную полезность.

В связи с тем что извлекающие внешние выгоды третьи лица не принимают участия в заключении и совершении сделок с данным товаром, их выгоды не берутся во внимание при заключении таких сделок, а устанавливающиеся на рынке равновесные цены и количество отличаются от тех величин, которые были бы получены при подобном учете. Отсюда результатом положительных внешних эффектов является недостаточный выпуск и занижение цены данного продукта, что приводит к снижению эффективности экономики. Поэтому, чтобы обеспечить эффективный объем выпуска, необходим такой механизм, благодаря которому третьи лица, использующие внешний эффект, вносили бы свой вклад в его получение и потребление. При этом одна часть вклада третьих лиц направлялась бы на снижение цены, уплачиваемой потребителями, с тем чтобы стимулировать рост их потребления, а другая часть использовалась бы для компенсации любого увеличения предельных издержек, с тем чтобы поощрять производителей увеличивать выпуск продукции.

Выделяют следующие виды положительных внешних эффектов.

Предельная индивидуальная полезность (MPB) товара — предельная полезность, получаемая лицом, купившим дополнительную единицу товара. Чтобы извлечь связанную с данным объемом товара предельную общественную полезность, необходимо к предельной индивидуальной полезности прибавить предельную полезность, извлекаемую третьими лицами.

Предельная внешняя полезность (MEB) товара — это предельный выигрыш, извлекаемый третьими лицами, не являющимися ни продавцами, ни покупателями данного товара.

Совокупная внешняя полезность (TEB) равна произведению полезности единицы товара на количество потребленных единиц.

Положительный внешний эффект изображен на рис. 18.2.

На рис. 18.1 и 18.2 потери обозначены заштрихованными площадями (*DWL*), что свидетельствует об отрицательном влиянии на экономику как положительных, так и отрицательных внешних эффектов.

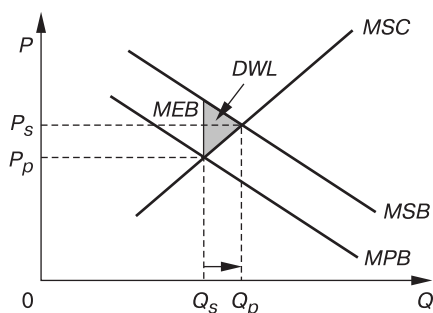


Рис. 18.2. Положительный внешний эффект

Суть проблемы внешних эффектов состоит в неэффективности размещения и использования ресурсов и продуктов в экономике в результате несовпадения индивидуальных и общественных издержек или индивидуальной общественной полезности. Решение проблемы внешних эффектов состоит в достижении равенства предельных общественных издержек и предельной общественной полезности:

$$MSC = MSB.$$

18.2. Государственное регулирование внешних эффектов

Поскольку внешние эффекты существуют в экономике длительное время, к решению их проблем неизбежно привлекается государство. Выделяют следующие формы государственного регулирования:

Административно-командные методы, которые сводятся к прямым запретам или требованиям выполнения экономическими субъектами определенных действий. Государственные органы устанавливают уровни предельно допустимых

концентраций (ПДК) вредных и токсичных веществ и объявляют их в виде административных приказов.

Однако административно-командные методы регулирования внешних эффектов не приводят к оптимальному размещению ресурсов.

Корректирующие налоги. Корректирующий налог (налог Пигу) — налог на выпуск товаров или услуг, который поднимает предельные индивидуальные издержки до уровня предельных общественных издержек и приводит к сокращению производства.

Налог Пигу устанавливается в размере, равном предельным внешним издержкам на каждую единицу выпускаемой продукции:

$$T = MEC,$$

где T — размер корректирующего налога; MEC — предельные внешние издержки.

Тогда $MPC + T = MSC$ и кривая предельных индивидуальных издержек с учетом налога Пигу совпадает с кривой предельных общественных издержек, что ведет к уменьшению выпуска продукции с отрицательными внешними эффектами до оптимального уровня (рис. 18.3).

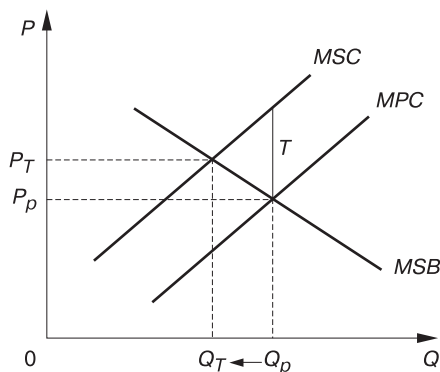


Рис. 18.3. Уменьшение выпуска продукции с отрицательными внешними эффектами

Корректирующие субсидии. Корректирующие субсидии — это платеж потребителям или производителям товара, потребление которого создает положительный внешний эффект. Такие субсидии предназначены для интернализации внешнего эффекта посредством оказания такого понижающего воздействия на цену потребления товара, которое увеличит объем его производства до эффективного уровня.

Корректирующая субсидия устанавливается в размере, равном предельной внешней полезности на каждую единицу выпускаемой продукции с положительным внешним эффектом:

$$C = MEB,$$

где C — размер корректирующей субсидии; MEB — предельная внешняя полезность.

Тогда $MPB + G = MSB$ и кривая предельной индивидуальной полезности с учетом такой субсидии будет совпадать с кривой предельной общественной полезности, что приведет к увеличению выпуска продукции с позитивными внешними эффектами до эффективного с позиции размещения ресурсов уровня (рис. 18.4).

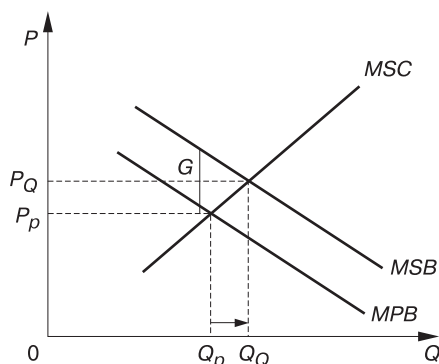


Рис. 18.4. Выпуск продукции с позитивными внешними эффектами

Если корректирующий налог увеличивает предельные индивидуальные издержки до уровня предельных общественных издержек и приводит к повышению цены, то корректирующая ссуда, увеличивая предельную индивидуальную полезность до уровня предельной общественной полезности, приводит к понижению цены.

Корректирующие налоги и субсидии могут быть использованы для достижения эффективности производства. И чтобы ввести эти налоги, требуется установить внешний эффект и определить предельные издержки третьих лиц, связанные с данным эффектом.

Создание рынков прав на загрязнение. Проблема создания прав собственности — одна из важнейших сфер функционирования государства. Установление прав собственности особенно актуально там, где они ранее отсутствовали. Это даст возможность создать новые рынки и подключить под контролем государства рыночный механизм к реализации вопросов внешних эффектов.

Отрицательные внешние эффекты зарождаются вследствие конкуренции между различными вариантами использования ресурсов в случае, если права собственности на каждый из этих вариантов еще не закреплены. При отрицательном внешнем эффекте дискуссионный вопрос состоит в следующем: имеют ли право продавцы и покупатели перекладывать издержки на третьих лиц? Имеют ли право производители сбрасывать отходы в реки без платы за приобретение такого права?

Поскольку право собственности на реку не установлено, фирмы могут сбрасывать в нее отходы бесплатно. Граждане, которым наносится ущерб в результате сброса отходов, претендуют на использование реки в альтернативных целях. Для интернализации внешнего эффекта нужно установить права собственности на ресурсы. Будучи установленными, эти права могут быть проданы. Правительство, принимая закон о гарантиях граждан на незагрязненную реку, тем самым запрещает сброс отходов.

При положительном внешнем эффекте права собственности тех, кто приносит выгоду третьим лицам, не установлены. Экономические субъекты, доставляющие полезность третьим лицам, не имеют возможности получить за это плату, что приводит к недопроизводству товаров и услуг. При интернализации (трансформации внешних эффектов во внутренние) положительного внешнего эффек-

та принимаются меры для того, чтобы третьи лица платили тем, кто приносит им полезность.

Государство, устанавливая определенный допустимый объем загрязнения, тем самым определяет фиксированный объем предложения прав на загрязнения. Рыночная цена определяется с учетом спроса на загрязнения. Экономические субъекты, для которых эта цена будет выше издержек на снижение либо ликвидацию вредных выбросов, очевидно, не купят такую лицензию, а будут осуществлять сравнительно дешевые меры.

Эффект предоставления рыночных лицензий на сброс отходов показан на рис. 18.5 (выброс отходов в тоннах), где видно, что равновесие наступит тогда, когда предельные издержки, нацеленные на борьбу с загрязнением, сравниваются для всех потенциальных источников загрязнения. Равновесная цена лицензии определится точкой пересечения кривых спроса и предложения (в нашем примере эта цена составляет 50 руб.). Если количество предоставленных лицензий будет соответствовать величине, определяемой точкой пересечения кривых спроса и предельных общественных издержек загрязнения, то будет достигнут оптимальный уровень загрязнения окружающей среды.

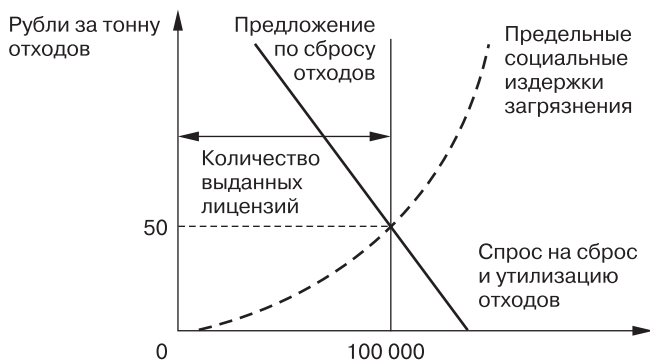


Рис. 18.5. Эффект предоставления рыночных лицензий на сброс отходов

18.3. Общественные блага: виды и особенности

Общественные блага — блага, выгода от пользования которыми неразделимо распределена по всему обществу независимо от того, хотят или нет отдельные его представители приобретать эти блага.

Общественные блага оплачиваются за счет общего налогообложения, а не покупаются отдельными потребителями на рынке. Примером общественного блага служит система национальной обороны, поскольку касается всех и каждого в равной степени.

Заметим, что кроме общественных благ существуют еще и общественные «антиблага» — общественные блага, равномерно налагающие издержки на группу людей. Это нежелательные побочные продукты производства или потребления: тепличный эффект, при котором сгорание полезных ископаемых угрожает глобальной переменой климата; загрязнение воздуха, воды и почвы отходами хими-

ческой промышленности, производством энергии или использованием автомобилей; кислотные дожди; радиоактивные выбросы по причине испытаний ядерного оружия; истощение озонового слоя.

Различают чистые общественные блага и чистые частные блага.

Чистое общественное благо — благо, которое потребляется коллективно всеми людьми независимо от того, платят они за него или нет. Получение полезности от обеспечения чистым общественным благом единственным потребителем невозможно.

Чистое частное благо — благо, которое можно разделить среди людей так, что другим от этого не будет никакой выгоды или затрат.

Если эффективное обеспечение общественных благ часто требует государственных действий, то частные блага может эффективно распределить рынок.

Следовательно, чистое частное благо приносит пользу только покупателю.

Целый ряд благ не являются ни чисто общественными, ни чисто частными. Например, услуги полиции, с одной стороны, представляют собой общественное благо, а с другой — раскрывая кражи со взломом, они оказывают частную услугу конкретному лицу.

Чистые общественные блага имеют **две** основные **особенности**.

1. Чистые общественные блага обладают свойством **неизбирательности** в потреблении, означающим, что при данном объеме блага его потребление одним человеком не снижает доступности для других.
2. Потребление чистых общественных благ не обладает **исключительностью** в потреблении, т. е. не является исключительным правом. Это означает, что потребители, не желающие платить за такие блага, не могут быть лишены возможности их потребления. Чистое общественное благо невозможно выпускать «мелкими порциями», которые можно было бы распределить через кассовый автомат.

Определение оптимального объема производства общественных благ

Существует некоторый однозначно определяемый оптимальный объем общественного блага, обеспечивающий наибольшую эффективность использования ресурсов.

Оптимальный объем общественного блага может быть определен следующим образом:

$$MSB(Q_s) = MC(Q_s),$$

где $MSB(Q_s)$ — предельная общественная выгода от потребления данного общественного блага в количестве Q_s ; $MC(Q_s)$ — предельные издержки производства и обеспечения потребителей данным общественным благом Q_s (рис. 18.6).

Таким образом, для эффективного размещения благ в экономике данное общественное благо должно выпускаться в таком объеме, при котором предельная общественная полезность — выгода от потребления данного объема — равняется предельным общественным издержкам. Последние представляют собой стоимость ресурсов, необходимых для производства дополнительной единицы блага.

Выделяют перегружаемые и исключаемые общественные блага.

Целый ряд товаров и услуг по своим свойствам находятся между чистыми общественными и чистыми частными благами. Во многих случаях потребление блага неизбирательно лишь для определенного уровня потребления. Такие блага называют **перегружаемыми общественными благами**, которых может не хватить на всех потребителей. Начиная с определенного количества потребителей появление дополнительного потребителя приводит к уменьшению полезности, которую уже получали существующие пользователи.

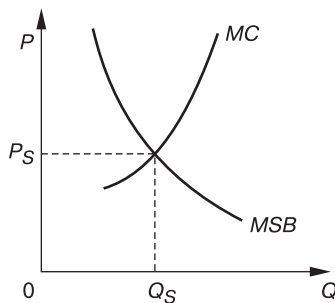


Рис. 18.6. Оптимальный объем общественного блага

Глава 19

ВКЛАД НОБЕЛЕВСКИХ ЛАУРЕАТОВ XXI В. В РАЗВИТИЕ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

19.1. Нобелевская премия

Нобелевская премия — ежегодная международная премия, названная в честь ее учредителя, шведского инженера-химика, изобретателя и промышленника Альфреда Бернхарда Нобеля (1833–1896).

Завещание А. Нобеля, написанное в Париже 27 ноября 1885 г., гласит:

«Все мое оставшееся реализуемое состояние распределяется следующим образом: Весь капитал должен быть внесен моими душеприказчиками на надежное хранение под поручительство и должен образовывать фонд; назначение его — ежегодное награждение денежными призами тех лиц, которые в течение предшествующего года сумели принести наибольшую пользу человечеству. Сказанное относительно назначения предусматривает, что призовой фонд должен делиться на пять равных частей, присуждаемых следующим образом: одна часть — лицу, которое совершит наиболее важное открытие или изобретение в области физики, вторая часть — лицу, которое добьется наиболее важного усовершенствования или совершит открытие в области химии; третья часть — лицу, которое совершит наиболее важное открытие в области физиологии или медицины; четвертая часть — лицу, которое в области литературы создаст выдающееся произведение идеалистической направленности, и наконец, пятая часть — лицу, которое внесет наибольший вклад в дело укрепления содружества наций, в ликвидацию или снижение напряженности противостояния вооруженных сил, а также в организацию или содействие проведению конгрессов миролюбивых сил.

Награды в области физики и химии должны присуждаться Шведской королевской академией наук; награды в области физиологии и медицины должны присуждаться Каролинским институтом в Стокгольме; награды в области литературы присуждаются (Шведской) академией в Стокгольме; наконец, премия мира присуждается комитетом из пяти членов, выбираемых Норвежским парламентом. Это мое волеизъявление, и присуждение наград не должно увязываться с принадлежностью лауреата к той или иной нации, равно как сумма вознаграждения не должна определяться принадлежностью к тому или иному подданству».

В 1900 г. Нобелевский фонд был создан и его статус был выработан специальным комитетом на основе условий, оговоренных в завещании. Первые Нобелевские премии были присуждены 10 декабря 1901 г.

В соответствии со статусом премия не может быть присуждена совместно более чем трем лицам. Все премии, кроме премии мира, могут присуждаться только индивидуально, т. е. отдельным лицам, и только один раз. В виде исключения Нобелевская премия была присуждена дважды: французскому физику и химику **Марии Склодовской-Кюри** (в 1903 г. — по физике, а в 1911 г. — по химии); американскому физику и химику, общественному деятелю **Лайнусу Карлу Полингу** (в 1954 г. — по химии, а в 1962 г. — премия мира); американскому физику и химику **Джону Бардину** (в 1956 г. и 1972 г. — по физике); **Фредерику Сэнгеру** (в 1958 г. и 1980 г. — по химии).

Первая Нобелевская премия по физике была присуждена в 1901 г. немецкому физику **Вильгельму Конраду Рентгену**; по физиологии в 1904 г. — русскому физиологу **Ивану Петровичу Павлову**.

В декабре 2001 г. отмечалось 100-летие учреждения Нобелевских премий. В 2003 г. Нобелевские премии вручались в 100-й раз (в 1940, 1941, 1942 гг. Нобелевские премии не присуждались).

Нобелевские премии по всем шести номинациям за 1901–2003 гг. получили 758 лауреатов из 48 стран мира, из них 276 премий получили ученые США, 103 — Великобритании, 76 — Германии, 49 — Франции, 30 — Швеции, 22 — Швейцарии, 19 — России и т. д.

Поскольку Нобелевские премии самые престижные, то и денежные вознаграждения значительно превосходят все мировые награды. Так, они в 70 раз превышают размер премий Лондонского Королевского общества. В 1901 г. размер Нобелевской премии составлял 150 тыс. шведских крон, а в 2001–2006 гг. — 10 млн шведских крон.

Нобелевская премия по экономике достаточно молода по сравнению с другими, и ее учредил не А. Нобель, а Шведский банк по случаю своего 300-летия в 1968 г. Официальное название Нобелевской премии по экономике: Премия Шведского банка памяти Альфреда Нобеля по экономическим наукам. Этой наградой отмечаются наиболее крупные достижения в экономической науке. Премия присуждается на тех же основаниях и в том же размере, что и Нобелевские премии по другим наукам.

Первая Нобелевская премия по экономике была присуждена в 1969 г. нидерландскому экономисту **Яну Тинбергену** и норвежскому экономисту **Рагнару Антону Кителю Фришу** «за развитие и применение динамических моделей к анализу экономических процессов». За 1969–2007 гг. Нобелевскими лауреатами стали 66 выдающихся экономистов мира, из них 42 (68,9%) — экономисты США, 8 (13,0%) — экономисты Великобритании, по 2 экономиста из Норвегии и Швеции и по 1 экономисту из России (Л. В. Канторович), Индии, Франции, Германии, Нидерландов и Израиля.

Приведенные данные свидетельствуют, что в числе лауреатов по экономике доминируют экономисты из США. Означает ли «нобелевское лидерство» США, что их ученые сильнее, скажем, в сравнении с европейскими учеными? Конечно, нет, ученые США и Европы работают на равных. Тот факт, что самые передовые исследования в экономике ведутся американскими учеными, объясняется другими причинами. Назовем некоторые.

Во-первых, США — самая сильная и богатая страна в мире и располагает намного большими возможностями финансировать научные исследования, чем другие страны.

Во-вторых, влияет наличие высокой востребованности экономической науки со стороны бизнеса. Крупные компании тесно сотрудничают с университетами, ибо наука в США сосредоточена главным образом в университетах, а не в академических структурах, как в России.

В-третьих, в США благоприятная среда, атмосфера научных дискуссий, не случайно США — центр притяжения для ученых со всего мира.

Имена новых лауреатов Нобелевских премий, как правило, объявляются в день рождения Альфреда Нобеля — 21 октября, а их награждение происходит в день его кончины — 10 декабря. Решение о присуждении объявляется на пяти языках, которыми свободно владел Альфред Нобель, — на шведском, французском, немецком, английском и русском.

Нобелевская премия состоит из золотой медали с изображением А. Нобеля и соответствующей надписью, диплома и чека на установленную денежную сумму.

Золотые медали лауреатам Нобелевских премий вручает король Швеции в концертном зале Стокгольмской филармонии, а норвежский король присутствует на церемонии вручения золотой медали за укрепление мира в Осло.

Далее будут названы имена лауреатов Нобелевских премий по экономике XXI в. и изложено основное содержание их научных исследований.

В учебнике названы имена Нобелевских лауреатов по экономике XXI в., хотя их научные открытия сделаны в XX в. Подобный временной лаг объясняется сложившейся практикой, согласно которой официальное признание мировой наукой новизны, важности и оригинальности теории (концепции) ученых, претендующих на Нобелевскую премию по любой номинации, происходит, как правило, по истечении многих лет и даже десятилетий со времени их опубликования. Так, американский экономист Дж. Акерлоф получил Нобелевскую премию по экономике в 2001 г. за работы, опубликованные 30 лет назад. Российскому физика Жоресу Алферову присуждена Нобелевская премия по физике в 2000 г. за научные открытия 70-х гг. XX в.

19.2. Дж. Акерлоф, М. Спенс, Дж. Стиглиц о теории асимметричной информации

В октябре 2001 г. Шведская королевская академия наук присудила Нобелевскую премию по экономике за 2001 г. трем американским экономистам — **Джорджу Акерлофу, Майклу Спенсу и Джозефу Стиглицу** за фундаментальную разработку нового научного направления в экономической науке — **теории асимметричной информации, согласно которой продавец и покупатель располагают различными объемами знаний о товаре**. Для российского рынка эти исследования актуальны в настоящее время.

Акерлоф Джордж (р. 1940) — американский экономист, профессор Калифорнийского университета в Беркли, лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 г.

(совместно с Майклом Спенсом и Джозефом Стиглицом) за фундаментальную разработку теории асимметричной информации.

Дж. Акерлоф получил степень бакалавра в 1962 г. в Йельском университете, степень доктора философии в Массачусетском технологическом институте в 1966 г.; почетный член совета в Бруклинском институте, член совета Ассоциации Канадского института продвинутых исследований, член Американской академии наук и искусств.

Впервые (в 1966 г.) Дж. Акерлоф был замечен в Калифорнийском университете как исследователь проблем социологии, психологии, антропологии и других отраслей, влияющих на экономику. Сфера научных интересов Дж. Акерлофа весьма разнообразна: макроэкономика, микроэкономика, бедность, семейные проблемы, криминал, дискриминация и др. Дж. Акерлоф показал влияние социологии и психологии на развитие и обогащение экономической теории и практики. Председатель Экономического департамента Калифорнийского университета в Беркли А. Авербах, характеризуя фундаментальный вклад Дж. Акерлофа в экономическую науку, подчеркнул, что Акерлоф продемонстрировал экстраординарную широту научных взглядов и интересов.

Не случайно именно Дж. Акерлоф возглавил разработку теории асимметричной информации.

Концепции Нобелевских лауреатов по экономике 2001 г. Дж. Акерлофа, М. Спенса и Дж. Стиглица, исследующих рынки с неполной информацией, исходят из одного источника — из теоретико-методологического положения английского экономиста австрийского происхождения, либерала, лауреата Нобелевской премии по экономике 1974 г. Фридриха фон Хайека (1899–1992), содержащегося в статье «Использование знаний в обществе», опубликованной в сентябре 1945 г. Эта небольшая по объему (12 страниц), но емкая по своему содержанию работа вобрала в себя глубокие научные идеи, которые оплодотворили концепции не только вышеупомянутых лауреатов Нобелевской премии по экономике, но и теоретические взгляды многих экономистов мира, изучающих проблематику асимметричной информации.

Значительный вклад в исследование рынков с асимметричной информацией внес американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике Майкл Спенс.

Спенс Майкл (р. 1943) — профессор Стэнфордского университета, бакалавр гуманитарных наук (1966), доктор философии (1972). Имеет премию за выдающуюся докторскую диссертацию (1972), премию за прекрасное обучение (1978), медаль Джона Бейтса Кларка за вклад в экономические исследования Американской экономической ассоциации (1981), председатель Бизнес-экономической докторско-философской программы (1981–1983), декан факультета Гарвардского университета (1984–1990), декан Стэнфордского университета (1990–1999).

Спенс — автор многочисленных научных трудов: «Инвестиции, стратегия и рост на новом рынке» (1979); «Сигналы рынка: информационные потоки, продажа информации и относительные процессы» (1974) и др.

В микроэкономической литературе рыночные сигналы часто иллюстрируются на примере **рынка труда**. Аналогичным образом поступил и Спенс. Он показал, как участники рынка оказываются вовлечены в процесс передачи (подачи) сигнала

лов, используя такие методы, как создание брендов и рекламы, выплачивая более высокие дивиденды для обозначения высокой производительности труда.

Наиболее известным из трех лауреатов Нобелевской премии по экономике за 2001 г. считается американский экономист Джозеф Стиглиц.

Стиглиц Джозеф (р. 1943) — профессор Колумбийского университета, бакалавр гуманитарных наук (1964), доктор философии (1967).

Дж. Стиглиц — известный исследователь и преподаватель новой ветви экономической науки, которую он создал, — «экономики информации». Он — автор многих учебников, которые переведены на ряд языков мира. Дж. Стиглиц оказывает большую помощь молодым исследователям теории неблагоприятного отбора иморальных рисков.

Дж. Стиглиц внес существенный вклад в разработку проблем рынка с асимметричной информацией. Им опубликованы многочисленные оригинальные статьи, показывающие, каким образом неполная и неточная информация становится причиной различных проблем в экономике — от возникновения безработицы до дефицита земельных участков для сдачи в аренду.

Дж. Стиглиц изучал проблемы взаимосвязи между асимметричной информацией, с одной стороны, безработицей и распределением — с другой, влияние искаженной информации на эти процессы. Характеризуя кредитный рынок, он замечает, что экономическая теория утверждает, что не существует никаких ограничений в объеме получения кредитов. Однако в реальной действительности ограничители существуют. Это ошибочное теоретическое положение экономической науки он связывает с наличием рынка кредитов с асимметричной информацией.

Дж. Стиглиц является активным противником программы форсированной организации финансовых рынков в развивающихся странах, поскольку эти рынки могут нормально функционировать лишь при полной и достоверной информации и устойчивой законодательной системе, которых в этих странах не было и нет до настоящего времени.

Дж. Стиглиц и Дж. Акерлоф, будучи друзьями, начали разрабатывать теорию асимметричной (искаженной) информации с 60-х гг. XX в. Высокую оценку научным достижениям Дж. Акерлофа, М. Спенса и Дж. Стиглица дает американский экономист, профессор Калифорнийского университета, лауреат Нобелевской премии по экономике 2000 г. Даниэль Макфадден, заявляя, что они совершили революцию в науке, в частности в новом ее направлении — теории асимметричной информации. Они показали отсутствие механизмов, гарантирующих качество товаров, что позволяет улучшить организацию рынков труда, медицинского страхования, финансов и др.

Лауреаты Нобелевской премии по экономике 1994, 1996, 2001 гг. посмотрели по-новому на проблемы современной рыночной экономики. Исследуя важную проблему рынков с асимметричной информацией, они показали слабые стороны «невидимой руки» свободного рынка. Выдвинув концепцию рынков с асимметричной информацией, они доказали, что экономические субъекты не располагают исчерпывающей и точной информацией, не могут принимать наиболее эффективные деловые решения. Несовершенная информация требует активного вмешательства государства в экономическую жизнь общества.

19.3. Д. Канэман о методах психологических исследований в экономике

В октябре 2002 г. Шведская королевская академия наук присудила Нобелевскую премию по экономике за 2002 г. двум американским ученым — **Даниэлю Канэману** и **Вернону Смиту**. Первому — за исследования проблем экономической психологии, второму — за исследования в области экономических интересов.

Канэман Даниэль (р. 1934) — профессор Принстонского университета, лауреат Нобелевской премии по экономике 2002 г. «за разработку методов психологических исследований в экономике». Гражданин Израиля и США.

Получил образование в Еврейском университете (Иерусалим) в 1954 г. В том же году ему была присуждена степень бакалавра психологии и математики. С 1961 г. начал преподавать психологию в качестве преподавателя, старшего преподавателя, затем — адъюнкт-профессора Хебреевского университета (Иерусалим). В 1986–2002 гг. — профессор психологии в Калифорнийском и Принстонском университетах (США), а также профессор по связям с общественностью в Школе им. Вудро Вильсона (США).

Канэман применил метод психологических исследований в экономике, тем самым открыл новую область исследований. Научные идеи Канэмана имеют выход на механизм принятия решений в состоянии неопределенности, показывающий, насколько решения могут не совпадать с общепринятыми в экономической теории. Канэман совместно с Амосом Тверским сформулировали концепцию принятия решения индивидом и создали механизм принятия им оптимального решения, не совпадающего с наиболее вероятным решением. Научные разработки Канэмана обогатили экономическую теорию использованием в ней методов психологии для изучения мотивации человека. Когнитивная психология утверждает, что к человеку необходимо относиться как к сложной системе, включающей такие компоненты, как восприятие, внимание, память, эмоции и т. д. По мнению Канэмана, количество ресурсов, лимитирующих умственные усилия человека в данный момент времени, — величина постоянная, хотя она может и изменяться в определенных масштабах под воздействием тех или иных факторов. Свою концепцию внимания Канэман демонстрирует на данных исследований одновременного выполнения двух деятельностей. Он полагает, что существует единый ресурс внимания для любых задач. Когнитивная теория личности подчеркивает влияние интеллектуальных процессов на поведение человека.

Психологическая наука долгое время не уделяла специального внимания изучению поведения человека в области экономики. Попытки осмыслить с психологической точки зрения эту сферу жизни человека впервые были предприняты уже на заре становления психологии как науки. Французский социолог Г. Тард в своем двухтомном труде «Экономическая психология» (1902) утверждает, что он первым употребил этот термин в своей статье в 1881 г. По Тарду, экономическая психология занимается психологическими основами экономики. Однако его труд долгое время был невостребованным, и его заново открыли для науки только в 1961 г.

Свою концепцию принятия решений конкретным индивидом Канэман построил на психологии человека. Исследование психологических проблем в экономике он

начал в 60-е гг. XX в. Канэман и Тверский классифицировали набор ошибок и описали, как люди принимают решения, которые могут казаться ошибочными или неэффективными. Они создали психологический алгоритм человека, предложили формулу поведения человека, которая дает возможность экономистам проводить объективную оценку того, как функционируют экономика и рынок. В состоянии риска и неопределенности принятие рисков отвечает принципам эффективности.

Термин «риск» в англоязычную литературу пришел в середине XVIII в. из Франции. Он означал «рискованный», «сомнительный». В Англии этот термин стал использоваться с 1830 г. вначале в страховых сделках, а в XX в. утвердился в экономической литературе и в деловой практике. Однако неоклассики при оценке размещения производственных ресурсов недооценивали риск, характеризуя его как внешний фактор, в качестве коего он был оценен лишь в 40-е гг. XX в.

Риск как экономическая категория отражает состояние неопределенности в производственных отношениях и предполагает получение как положительных, так и отрицательных результатов. Риск рассматривается в двух аспектах: 1) с точки зрения возможных ограничений в осуществлении ожидаемого результата; 2) с точки зрения характеристики риска как составного компонента деятельности агента. Оба аспекта выражают понятие риска в области экономики. Между тем риск охватывает все сферы жизнедеятельности людей. В зарубежной экономической литературе отмечается несколько функций, выполняемых факторами риска. Выделяются следующие функции: а) аналитическая — выбор более эффективных и менее рискованных решений; б) инновационная — принятие нетрадиционных решений; в) стимулирующая — развитие и обогащение творческой деятельности индивида.

Концепцию принятия решений конкретным индивидом Канэман создал на основе теоретических и экспериментальных работ многих ученых мира. Существенный вклад в исследование этой проблематики внесли американские экономисты Ф. Найт, К. Эрроу, Г. Марковиц, У. Шарп и др.

Одним из первых, кто глубоко изучал проблему риска и неопределенности, был американский экономист, основатель чикагской школы **Франк Найт** (1885–1974). Процесс формирования прибыли в макроэкономической теории и практике он рассматривал с точки зрения существования в экономической системе факторов риска и неопределенности. В своей работе «Риск, неопределенность и прибыль» (1921) в отличие от большинства утверждений, что в условиях равновесного состояния экономики прибыль в точке равновесия равна нулю, Найт доказал, что прибыль может возникнуть и в стационарном состоянии.

Вопросы неопределенности в экономике основательно изучал американский экономист **Кеннет Джозеф Эрроу** (р. 1921). В работе «Значение биржевых ценных бумаг для лучшего распределения риска» (1953) он развил общую теорию равновесия для выбора в условиях неопределенности.

Американский экономист **Гарри Макс Марковиц** (1927) применительно к выбору инвесторами размеров риска и прибыли в качестве меры риска предложил индикатор дисперсии (рассеивание, отклонение от среднего), использовавшего в математической статистике и теории вероятностей. Концепция риска была описана в его монографии «Выбор портфеля эффективности диверсификации инвестиций» (1959).

Уильям Ф. Шарп (р. 1934), американский экономист, на основе работ Г. Марковица предложил разработку проблемы рискованных ценных бумаг. При этом он исходил из того, что структура оптимального портфеля этих бумаг зависит от отношения индивидов к риску. Шарп предложил индикатор «бета-скорость», согласно которому предельный вклад в риск всего рыночного портфеля рискованных ценных бумаг зависит от доли акционера в совокупном акционерном капитале компании.

Научные труды Канэмана обогатили научный предмет и учебную дисциплину с названием экономическая психология, под которой принято понимать науку об экономическом поведении человека. Как самостоятельное направление мировой экономической мысли она сформировалась в 80-е гг. XX в. У ее истоков стояли психологи, прежде всего Г. Саймон, Н. Альбу, Дж. Катона и др.

Крупный вклад в становление экономической психологии как научного направления внес американский экономист, социолог и педагог **Герберт Александер Саймон** (1916–2001), автор оригинальных работ в области психологии, теории принятия решений и др. В своих книгах «Модели человека» (1957) и «Организация» (1958) он уделил особое внимание исследованию поведения и познавательных способностей человека, обрабатывающего научную информацию и принимающего решение.

Стремление некоторых экономистов обратиться к гуманистической идее мировой экономической мысли создало научное направление под названием поведенческой экономики. Приверженцы экономической психологии утверждают, что «психологические затраты» в экономической системе измерений не берутся в расчет в связи с их «невидимостью» и предлагают включить эти затраты в издержки производства товаров и услуг. Экономическая психология находится в начальной стадии своего развития, и можно предположить, что в будущем ее роль будет возрастать. В последние годы экономическая психология как учебная дисциплина преподается во многих ведущих экономических университетах Российской Федерации.

Экономическая психология предполагает при выборе экономического подхода учитывать психологию человека. Она исследует психологические механизмы и процессы, которые находятся в основе экономического поведения человека при принятии экономических решений.

Канэман — автор многочисленных научных трудов, член Национальной академии наук США, Общества экспериментальной (прикладной) психологии, Канадской психологической ассоциации, Американской академии наук и искусств и др.

Канэман имеет ряд наград: премию за вклад в науку Американского психологического общества, медаль за прикладную (экспериментальную) психологию и др.

19.4. В. Смит об эмпирическом экономическом анализе рыночных механизмов

Вернон Смит (р. 1927) — американский ученый, профессор экономики и права Университета имени Джорджа Мейсона, лауреат Нобелевской премии по эконо-

мике 2002 г. «за исследования в области эмпирического экономического анализа рыночных механизмов».

Смит по образованию инженер-электрик. Научная степень бакалавра по электричеству присуждена ему в Технологическом институте Калифорнии, степень доктора экономических наук — в Гарвардском университете.

Смит — ученик американского экономиста **Эдуарда Хейстингса Чемберлина** (1899–1967), к которому восходят начала экспериментальной экономики. Чемберлин свои экономические эксперименты проводил еще в 30-е гг. XX в. в Гарвардском университете.

Смит, развивая идеи Чемберлина, создал основы экспериментальной экономики. Являясь в прошлом инженером по электричеству, Смит успешно проводил лабораторные эксперименты. Экономика считалась наукой, базирующейся на теоретических аксиомах, проверяемых статистикой. При этом допускалось, что если статистика подтверждает теоретические постулаты, то теория обоснована. Однако Смит выбрал иной путь. Он приглашал студентов, руководителей фирм, государственных чиновников, задавал им экономические вопросы и спрашивал, как они будут принимать решения. В ходе решения задач возникали различные ситуации. В простых ситуациях рынки свободно функционировали, а в сложных ситуациях, напротив, рынки не работали. В зависимости от разных вариантов люди принимают различные решения. В результате таких экспериментов выяснилось, что важна не только свободная конкуренция, но и структура рынка.

Термин «эксперимент» имеет широкую трактовку. Во-первых, это одна из сторон общественно-исторической практики людей. Во-вторых, это метод познания. В-третьих, это критерий истинности гипотез и теорий. Философское осмысление эксперимент получил впервые в работах английского материалиста Френсиса Бэкона (1561–1626), разработавшего классификацию эксперимента. Современная наука использует различные виды экспериментов:

- 1) качественный, устанавливающий наличие или отсутствие предполагаемого теорией явления;
- 2) измерительный, определяющий количественные параметры того или иного свойства изучаемого объекта;
- 3) «мысленный», представляющий собой форму теоретического моделирования процессов или систем, не осуществленных в данное время по техническим или другим причинам.

С 20-х гг. XX в. развиваются социальные эксперименты, которые, выполняя познавательную функцию, относятся к системе управления обществом. Одной из разновидностей социального эксперимента является экономический эксперимент.

Экономический эксперимент — это активное вмешательство в искусственно созданные или реальные, но контролируемые и наблюдаемые экономические процессы, включая их измерение. Посредством экономического эксперимента осуществляется проверка гипотез, теорий и практических рекомендаций по управлению экономической системой, а также изучение поведения отдельных индивидов или коллективов. Экономические эксперименты проводятся в трех случаях: 1) изучаемая система настолько сложна и велика, что ее нельзя охватить макроэкономическим наблюдением; 2) макроэкономическое наблюдение, хотя и возможно, не

может дать ответ на вопрос о сути наблюдаемых проявлений внутренних закономерностей и процессов; 3) экономический процесс настолько слабо изучен, что предполагаемые (ожидаемые) результаты воздействия на него в реальном положении практически непредсказуемы.

Проблема экономического экспериментирования имеет богатую историю. В зарубежной экономической литературе оно дискутируется не одно столетие. Странники экспериментов в экономике отстаивают возможность и целесообразность их проведения. Противники, наоборот, оспаривают эту позицию, ссылаясь на сложность и неустойчивость экономических систем. В России опыт экономических экспериментов восходит к началу 20-х гг. XX в. Главная задача экономических экспериментов состоит в выработке практических рекомендаций по управлению экономической системой в построении теории исследуемого экономического процесса. Речь, следовательно, идет об изучении поведения отдельного субъекта или коллектива. Экономический эксперимент — это не просто наблюдение, а активное воздействие человека на экономические явления и процессы. С точки зрения объекта воздействия экономические эксперименты подразделяются на три вида: реальные, модельные, человеко-модельные.

Смит выбрал человеко-модельный экономический эксперимент с упором на его хозяйственную (прикладную) составляющую как на более очевидную. Проводя лабораторные эксперименты, Смит выявил условия, при которых создаются новые рынки. Свои эксперименты он проверял на примере создания рынка электричества (1993–1996) в Австралии. Эти эксперименты и их апробация дали возможность обеспечить успех в аэропортах США. Практика свидетельствует, что на деятельность авиации оказывают влияние многочисленные негативные обстоятельства. Среди них, например, плохая погода, авиационные катастрофы и т. п., что вызывает в аэропортах нехватку мест либо для взлета самолетов, либо для их посадки. Данные факты сказываются на изменении графика, перегрузке аэропортов и т. д. Таким образом, нарушение работы в одном аэропорту влияет на работу всей системы, что сказывается на экономической эффективности функционирования авиасистемы. Применение же предложенного Смитом экономического экспериментального алгоритма к деятельности американской национальной промышленности позволяет обеспечить ей существенный выигрыш. Смит на основе своего экономического эксперимента в авиапромышленности США пришел к выводу о том, что если разрешить ее работникам торговлю между собой местами взлета и посадки по компьютеру либо телефону, то может быть достигнут значительный положительный результат. Смит пришел к заключению, что наибольший спрос на взлет и на посадку самолетов имеют те, кто перевозит наибольшее число пассажиров с пересадкой. Например, если самолет летит из Санкт-Петербурга в Новосибирск, то в этом случае какая-то часть пассажиров пересаживается и летит в другие города, поскольку этот город расположен посередине России. Поэтому эти пассажиры более «важны», ибо если их задержать, то и остальные рейсы также задержатся и какая-то часть самолетов улетит «пустыми», в результате чего авиалинии понесут ущерб. В связи с этим те авиакомпании, которые перевозят людей с пересадкой, будут иметь преимущество приобретать посадочные места.

Следовательно, как утверждает Смит, путем торгового механизма экспериментальным путем можно установить такой алгоритм и такие условия реализации

мест взлета и мест посадки, при которых график будет более рациональным, ибо самолеты не будут летать «пустыми» и наименьшее число пассажиров задержатся. Из сказанного следует, что проблема авиатранспорта находит свое решение не абстрактным путем, а посредством эксперимента.

Смит приводит много экономических экспериментов относительно различных аукционов, образующих рынки сырья, акций и других финансовых инструментов. В последние годы, в том числе и в России, аукционы использовались с целью дерегуляции и приватизации государственной собственности. Смит был консультантом в Австралии и Новой Зеландии во время проведения приватизации там энергетических электрических компаний, участвовал в личных и публичных дискуссиях о дерегулировании в энергетике США. Он — автор и соавтор более 200 книг, статей по теории капитала, финансов, экспериментальной экономике, редактор многих научных журналов США, член Национальной академии наук США, Американского экономического общества, Американской ассоциации передовой науки, Американской академии наук и искусств, Национального совета по электрической надежности, Фонда Форда и др. Смит награжден многими премиями. В 1995 г. получил премию им. А. Смита, а в 1990 г. — серебряную премию по вычислительным технологиям.

19.5. Р. Ауман, Т. Шеллинг о теории игр

Нобелевская премия за 2005 г. по экономике присуждена израильскому экономисту **Роберту Ауману** (Иерусалимский университет) и американскому экономисту **Томасу Шеллингу** (Мэрилендский университет) «за обогащение нашего понимания природы конфликтов и сотрудничества при помощи аппарата теории игр».

Ауман Роберт (р. 1930) — известный экономист-математик, родился во Франкфурте-на-Майне (Германия). После установления фашистской власти вместе с родителями эмигрировал в США. Светское и религиозное образование получил в Нью-Йорке. В 1955 г. в Массачусетском технологическом институте защитил докторскую диссертацию по алгебраической топологии. Проработав в США некоторое время по этой специальности, он выехал в Израиль на постоянное место жительства, где создал школу, занимающуюся исследованиями теории игр и принятия решений.

Шеллинг Томас (р. 1921), почетный профессор экономики и политических наук в Университете Мэриленда, почетный профессор политической экономии Гарвардского университета, где он проработал более 30 лет (1959–1990) и защитил докторскую диссертацию. Начало видения теории игр как унифицированной конструкции для социальных наук положила книга Т. Шеллинга «Стратегия конфликта» (1960).

Конкретизацию научных достижений Р. Аумана и Т. Шеллинга предварим предысторией вопроса.

Крупный вклад в общую теорию некорпоративных игр внесли нобелевские лауреаты по экономике 1994 г. — американские экономисты Джон Нэш (р. 1929), Джон Харшаньи (1920–2000) и немецкий экономист Рейнхард Зельтен (р. 1930). Основные работы **Дж. Нэша** по теории игр опубликованы в 1950–1953 гг. Осно-

вы общей теории некооперативных игр и теории сделок как раздел общей теории игр заложены им в работах «Пункты равновесия в играх с n количеством игроков», 1950; «Некооперативные игры», 1951; «Кооперативные игры с двумя участниками», 1953. Основной вклад Дж. Нэша в теорию некооперативных игр заключался в формулировке концепции для игр двух партнеров с нулевой суммой, с которыми имела дело ранее теория игр. Эта концепция получила название «равновесие по Нэшу» и стала типовым инструментом для изучения почти во всех разделах экономической теории, когда необходим комплексный анализ взаимодействия стратегий экономических субъектов. Концепция Нэша активно применяется при анализе конкуренции, олигополии, теории промышленной организации, в макроэкономике при анализе экономической политики, охраны окружающей среды. В экономике информации Дж. Нэш предложил базовое решение по сделкам для игр как с фиксированными, так и с изменяющимися угрозами. Работы Нэша заложили основы для теории кооперативных и некооперативных игр как самостоятельной теоретической дисциплины.

Дж. Харшаньи получил большую известность из-за усовершенствования концепции равновесия Нэша для некооперативных игр с неполной информацией. В качестве предмета анализа этого класса игр берутся положения, при которых экономические субъекты не только не достигают обоюдных соглашений, но и не знают целей своих партнеров и не информированы о стратегии друг друга. В серии работ «Игра с неполной информацией» разработал методiku анализа конкретных экономических ситуаций, возникающих в связи с принятием решений в условиях неполной информации о положении другого участника игры. Каждого участника игры Харшаньи рассматривал как игрока одного из заданных типов. Он доказал, что для каждой игры с неполной информацией имеется эквивалентная игра с полной информацией. При помощи математического аппарата теории игр Харшаньи преобразовывал игры с неполной информацией в игры с совершенной информацией. Его работы заложили основы для экономики информации.

Райнхард Селтен (Зельтен) (р. 1930) первым попытался расширить сферу использования концепций равновесия Нэша в анализе некооперативных игр, имеющих более чем одно равновесие. Его главная идея состояла в применении более строгих условий игры с целью не только уменьшить число возможных равновесий, но и не допустить равновесий, нецелесообразных в экономическом отношении. В работе «Рассмотрение модели олигополии с инерцией спроса в теории игр», введя в концепцию равновесия «завершение подыгры», Селтен предложил решение этой задачи в условиях конкуренции нескольких продавцов. Концепция равновесия Селтена оценивается как фундаментальное улучшение равновесия Нэша, широко используется в анализе олигополии. В работе «Новое рассмотрение концепции завершения для пунктов равновесия в экстенсивных играх» ввел понятие равновесия «угрожающей руки» и предложил решение для положений, при которых требование «завершения подыгры» было недостаточным.

Разумеется, идеи Нэша, Харшаньи и Селтена относительно теории игр и их концепции равновесий требуют дальнейшего развития. В последние 10 лет мировая экономическая мысль все больше интересуется поведенческими и психологическими детерминантами социального поведения, что открывает новые возможности для развития теории игр.

Р. Ауман свою научную деятельность начинал со сферы прикладной математики. Однако его главные работы относятся к теории игр. В числе первых работ Аумана присутствует теория повторяющихся игр, представляющая собой модель одинакового взаимодействия, повторяющегося много раз. Эта теория помогает понять множество вещей, в частности почему совместная работа затрудняется при большом количестве участников или они редко взаимодействуют, когда высока вероятность того, что взаимодействие прекратится по экзогенным причинам, когда временной промежуток мал и поведение противников рассматривается после перерыва. Схема повторяющихся игр проливает свет на существование и функционирование различных институтов: от торговых гильдий до Всемирной торговой организации и мафии.

Цикл работ Р. Аумана и М. Машлера 1960-х гг., посвященных повторяющимся играм с неполной информацией, исторически предшествовал статьям 1967–1968 гг. Дж. Харшаньи, в которых вводились понятия «типов» игроков и байесовских равновесий в играх с неполной информацией.

Важнейшим вкладом Аумана в науку является понятие общего знания, которое в игровых контекстах применяется как общая характеристика ситуаций, когда игроки не сомневаются в том, что общим знанием традиционно считаются платежи и множества стратегий в играх с полной информацией.

Р. Ауман в 1965–1968 гг. сотрудничал с другими экономистами в изучении динамики переговоров в области контроля над вооружением. Эти исследования явились базой для теории повторяющихся игр с неполной информацией. Так, страна не имеет сведений о военном потенциале конкурента или о том, как она может использовать дополнительную информацию в качестве преимущества.

Ауман, Шапли и Рубинштейн анализ повторяющихся игр дополнили полной информацией. В этой теории особую роль играет «идея народной теории», суть которой следующая: когда взаимодействие участников в одной и той же игре повторяется много раз, то результат подобного взаимодействия представляет Парето-улучшение относительно равновесия в одномоментной игре.

Ауман исследовал аксиоматическую теорию полезности без аксиомы полноты. При этом он исходил из того, что множества выбора упорядочены только частично.

Т. Шеллинг в своей книге «Стратегия конфликта» положил начало видению теории игр как унифицированной конструкции для социальных наук.

Во второй части этой книги содержится его более ранняя статья, в которой впервые в экономической литературе формулируется понятие достоверного обязательства для анализа практики саморегулирования и стимулирующих самоограничений. Именно на этом базируется понятие «равновесия, совершенного по подыграм» Р. Селтена.

Первым значительным вкладом в науку Т. Шеллинга является его поведенческий анализ двухсторонних торгов, отражающих сущность конфликта интересов участников широкого класса взаимодействий. Известно, что торговля всегда сопровождается конфликтами интересов, поскольку каждая сторона стремится к такому соглашению, которое принесло бы ей максимальную пользу. По Шеллингу, рациональное поведение в играх состоит не только в максимизации собственного дохода, но и носит стратегический характер, означающий, что если вы убедили конкурента в игре, что будете осуществлять определенную стратегию, то он станет

исходить из этой данности, что ограничит свободу его маневра. Эти идеи Шеллинга, опередившие свое время, были положены в основу теории стратегического взаимодействия во второй половине XX в.

Т. Шеллинг выдвинул задачу о пространственной близости. Так, во многих крупных городах мира имеются районы компактного проживания людей, близких по определенным признакам (Гарлем в Нью-Йорке, где компактно проживают афроамериканцы; Брайтон-Бич стал своего рода русской колонией; в Москве в юго-восточных районах высок удельный вес приезжих из стран СНГ). Шеллинг объясняет такое явление тем, что люди в своей повседневной жизни, сталкиваясь с похожими на них, постепенно перемещаются на жительство в районы, где доля таких людей сравнительно выше. Таким образом, проблема социокультурных анклавов поставлена Шеллингом в его книге «Микромотивы и микроповедение».

Большая заслуга Шеллинга как ученого состоит в предотвращении глобального вооруженного конфликта. В 1950–1960-х гг. многие военные и политические деятели исходили из неизбежности ядерной войны. Т. Шеллинг вместе с Р. Ауманом и другими учеными США вели исследования американской внешнеполитической стратегии в период холодной войны. Работы Шеллинга и его коллег 1962, 1974, 1976 г. показали, что избыток ядерного оружия в США и СССР должен быть только средством сдерживания его использования.

19.6. Л. Гурвиц, Э. Маскин, Р. Майерсон о теории оптимальных механизмов распределения ресурсов

15 октября 2007 г. Шведская королевская академия наук объявила о присуждении Нобелевской премии по экономике 2007 г. трем экономистам США: Леониду Гурвицу, Эрику Маскину и Роджеру Майерсону — за «создание основ теории оптимальных механизмов распределения ресурсов».

Исследователи сделали попытку решить вопрос оптимального распределения ресурсов в условиях неполной информированности участников рынка друг о друге.

Теорию оптимальных механизмов распределения ресурсов создал Л. Гурвиц, а Э. Маскин и Р. Майерсон развили и дополнили ее в условиях информационной асимметрии Дж. Акерлофа, М. Спенса и Дж. Стиглица.

Теория информационной асимметрии гласит, что в условиях, когда участники сделки не в равной степени обладают информацией об объекте сделки, участник, располагающий большей информацией, добивается цены выше ее оптимального уровня.

Создание и развитие теории оптимального распределения ресурсов помогает объяснить ситуации, происходящие на рынке, различать, какие тенденции (положительные или отрицательные) преобладают в данное время.

По мнению членов Нобелевского комитета, разработка теории оптимальных механизмов распределения ресурсов позволила определить эффективные торговые механизмы, схемы регулирования и процедуры голосования, а также значительно расширила знания об особенностях оптимального распределения ресурсов.

Леонид Гурвиц — почетный профессор экономики Миннесотского университета США.

Леонид (Леон) Гурвиц родился в 1917 г. в России в семье беженцев из Польши. В этом же году его родители переехали в США, где он живет по настоящее время. Гурвиц — самый пожилой (ему 90 лет) нобелевский лауреат за все годы во всех номинациях. И он уже перестал надеяться на награду. Узнав о присуждении Нобелевской премии, его жена спросила: «Ты рад, что прожил так долго?»

Гурвиц одним из первых оценил возможность, которую раскрывает перед экономической наукой теория игр.

Созданная им теория оптимального распределения имеет непосредственное отношение к оптимальному распределению ресурсов, являющемуся ключевым аспектом экономической науки. Используемый до этого анализ оптимального распределения ресурсов при помощи теории рынков был эффективным только в идеальных условиях, которых нет в реальной практике. Теория оптимальных механизмов распределения ограниченных ресурсов выдвигает проблему поиска самого эффективного механизма в сложившейся реальной жизни.

Гурвиц установил, что для распределения благ наиболее эффективным механизмом во многих случаях выступает двойной аукцион, при котором цены устанавливаются не только продавцами, но и покупателями. Разработанная Гурвицем и другими лауреатами Нобелевской премии по экономике 2007 г. теория объясняет, почему рыночные механизмы плохо работают с общественными благами вроде водных ресурсов, дорог. Для их экономически эффективного распределения может потребоваться другой метод, например введение налогов на пользователей.

Теорию оптимальных механизмов распределения ресурсов Гурвиц создал в 1960 г. Механизм он понимал как игру, в которой участники обмениваются информацией друг с другом или с «центром сообщений» и заранее заданные правила определяют исход игры. Гурвиц исследовал получающиеся в ходе игры равновесные состояния. Он отбирал те решения, которые были оптимальными для всех участников игры. Разработанные им схемы работают даже тогда, когда участники игры не знают, сколько за нужные им ресурсы дают соседи. Система, организующая аукцион, пытается как можно полнее удовлетворить запросы каждого участника. При этом участники игры свои оценки благ направляют в систему тайно. В результате чего получающееся распределение оказывается максимально близким к справедливому.

В 1972 г. Гурвиц упростил анализ, ввел так называемый «принцип откровения», сужающий и ограничивающий поле исследования.

Игры Гурвица помогают участникам аукциона купить или продать то или иное благо как можно выгоднее для себя.

Важно отметить, что теория оптимальных механизмов учитывает такие ситуации, в которых деньги — не главное. Так, оптимальные механизмы могут быть полезны в случае, когда приоритетом для правительства при осуществлении сделок или аукционов является общественное благо.

Однако Гурвиц особое значение придает другой сфере использования своей теории. В телефонном интервью Нобелевскому комитету он назвал ее «социальным обеспечением».

Эрик Маскин — профессор Принстонского университета, совместно с Майерсоном, профессором Чикагского университета, в 1972 г. «принцип откровения» Гурвица свели к уже известному экономической науке равновесию по Нэшу (Нэш — американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 1994 г.), являющемуся только инструментом анализа почти по всем разделам экономической науки, когда необходимо комплексное изучение взаимодействия экономических субъектов.

Маскин вывел важнейшие условия эффективности в работе об организации приватизационных аукционов. По Маскину, наиболее эффективным является тот аукцион, в котором платят все участники, а объект получает заплативший больше других. Теорию оптимальных механизмов распределения Маскин использует при анализе голосований.

Роджерс Майерсон — профессор Чикагского университета. Он обратил внимание на поиск оптимальных механизмов распределения между государством и монополиями.

Р. Майерсон в сотрудничестве с другими учеными предположил, что надзорные органы не обладают полной и достоверной информацией о реальной себестоимости продукции монополистов. Но, по мнению Майерсона, у антимонопольщиков всегда имеется выбор между обложением монополистов рентой и стимулированием эффективного уровня производства.

Статья Майерсона об оптимальных аукционах, опубликованная в 1981 г., выглядела абстрактной. Однако если взглянуть на аукционы через призму теории стимулов, созданной Гурвицем, то она представляется полезной.

Исследования Гурвица, Маскина и Майерсона имеют определенные параллели с исследованием теории рынков в условиях асимметричной информации Акерлофа, Спенса и Стиглица, за которые им была присуждена Нобелевская премия в 2001 г.

Высказывается мнение, что если бы теорию Гурвица знали и применяли авторы и организаторы приватизации государственной и общественной (коллективной) собственности в России, то ее экономика могла бы развиваться успешнее.

19.7. О. Уильямсон и Э. Остром о теории трансакций и институтов

В 2009 г. премия по экономике присуждена американским экономистам **Оливеру Уильямсону** и **Элинор Остром** «за построение теории управления трансакциями». Оба исследователя являются представителями новой институциональной экономической теории (НИЭТ). Научная заслуга лауреатов состоит в том, что они внесли значительный вклад в понимание сути институтов и факторов выбора между институциональными альтернативами.

Оливер Уильямсон (р. 1932) — американский экономист, профессор Калифорнийского университета. Главная проблема научных исследований Уильямсона — вопрос разрешения корпоративных конфликтов. Он вступил в противоречие с бытовавшим прежде общим мнением, согласно которому рынок и иерархически

устроенные организации имеют разные подходы к разрешению конфликта интересов. По его мнению, одним из решающих факторов является степень взаимодействия активов, т. е. уровень развития конкуренции.

Уильямсон внес существенный вклад в расширение набора институциональных структур, рассматривающихся как естественные формы организации экономических отношений. Естественные формы можно характеризовать как такие, в которых экономические люди преследуют собственные интересы, вступая по доброй воле в экономические отношения. Вместе с капиталистической фирмой и рынком действуют коллективные структуры, базирующиеся на отношениях безвозмездной взаимной помощи. Уильямсон сделал научный прорыв в теорию управления, экономики развития.

Монография О. Уильямсона «Экономические институты капитализма», переведенная на русский язык В. Каткало и опубликованная в 1996 г., стала обязательной частью курса институциональной экономики в экономических вузах России.

Уильямсон показал роль в рыночной экономике нерыночного типа связи двойственного вида, связи, возникающей из рыночной транзакции. Ключевые труды Уильямсона были опубликованы и хорошо разрекламированы за 25 лет до присуждения ему Нобелевской премии.

Для разрешения конфликтов на конкурентном рынке одним из параметров, определяющих выбор между институциональными альтернативами, по мнению Уильямсона, выступает уровень специфичности активов. В том случае, когда актив, принимающий участие в транзакции, является специфичным (т. е. не может применяться вне ее рамок без значительной потери стоимости), рыночные механизмы связаны с высокими переговорными издержками и возникает потребность в других механизмах управления. Когда мера сложности транзакции и степень специфичности функционирующих в ней активов высоки, то стимулы к созданию фирмы также высокие. У Уильямсона в центре теории фирмы лежат издержки переговорного процесса. Согласно теории Уильямсона, принятие решения об интеграции обусловлено помимо желания укрепить рыночную власть также стремлением оптимизировать структуры управления. Уильямсон находится в пределах неинституционального экономического направления, в котором в качестве исходной транзакции выступает взаимодействие двух независимых друг от друга агентов (людей), поэтому каждый из них может выбрать партнера.

По мнению Уильямсона, любая транзакция обладает тремя признаками: специфичность предмета сделки (участвующих в ней активов); степень определенности; частота. Специфичность объясняет, почему данный предмет (товар, услуга и т. д.) возник в этой сделке, а не применяется другим способом. Более специфичная сделка приводит к большим рискам. Чем больше уровень развития экономики, тем больше удельный вес специфичности активов и тем меньше она является рыночной.

Помимо специфичности актива каждые контракт или сделка обладают неопределенностью. Неопределенность зависит часто от скорости изменения процедур и правил игры, что приводит к конфликтным ситуациям, усложняющим сделки, заключение и выполнение контрактов. Одновременно неопределенность способствует ускорению выбора нового партнера по сделке или контракту. Частота транс-

акции подчеркивает важность контракта, предусматривающего серию сделок. Частота сделок понижает возможность оппортунистического поведения.

Термин «транзакционные издержки» введен в научный оборот В. Коузом. Уильямсон определяет «транзакционные издержки» следующим образом. Это — издержки сбора, обработки информации; издержки проведения переговоров и принятия решений; издержки контроля и юридической защиты выполнения контрактов. Минимизация «транзакционных издержек» важна не столько для практики, сколько для поиска качественных основ функционирования нормальной экономики.

Рынок, по мнению Уильямсона, есть «арена, на которой автономные стороны вступают в отношения обмена. Рынки он подразделяет на активные и вялые. Как полагает Уильямсон, экономическая теория изучает активные рынки, на которых много покупателей и продавцов, действующих самостоятельно, а издержки от самостоятельного поведения не влияют на издержки либо доходы других участников рынка.

Уильямсон отмечает, что со временем более распространенными становятся вялые рынки, где участки малочисленны, а активы, товары и услуги специфичны. Работы Уильямсона можно характеризовать как последовательное объяснение ухода из реальной жизни рыночной экономики.

Элино́р Остро́м (р. 1933) — первая женщина-лауреат Нобелевской премии по экономике 2009 г., профессор Университета штата Индиана (США), видный политолог и экономист. Э. Остром является автором многих монографий и статей по теории организации, политических наук и муниципальных управлений. Главный труд — «Управление общинами. Эволюция института коллективного действия» (1990). Русский перевод сначала назывался «Регулирование общего». Она исследовала не только коллективные действия в отношении общественных благ, но и противопоставляла их результаты (в частности, в научной среде США) общепринятой теории общественного выбора, которая преподается в России.

Признание Остром получила за то, что она перенесла исследования в область кооперативного управления общественной собственностью. Она оспаривает сложившееся мнение, что для общественной собственности существуют лишь два варианта управления — государственное (централизация) и частное (приватизация), и предлагает обратить внимание на третий, **коллективный** вариант управления. Проанализировав примеры коллективного использования природных ресурсов, она пришла к выводу, что в таком случае пользователи зачастую находят более эффективные, чем традиционные, меры и методы, позволяющие одновременно не исчерпать источник ресурса и разрешить конфликты интересов.

Остром присуждена Нобелевская премия за достижения в области управления коллективной собственностью, за исследования в области экономического управления, за анализ внерыночных экономических организаций. Актуальность ее исследований состоит в том, что экономические интересы определяют тактику борьбы с кризисом. Исследования в области управления собственностью важны, поскольку все больше активов оказываются в руках государства. Остром доказала, что общественной собственностью могут успешно управлять ассоциации потребителей.

Элино́р Остро́м исследовала проблемы прав на имущество, находящееся в коллективной собственности. Эта проблема в настоящее время весьма актуальна.

В США и других странах возникают все больше предприятий, в которых их работники одновременно являются и собственниками. Именно это явление стало базой научных исследований Остром.

Свою позицию она демонстрирует на следующем примере. Государство обязуется сохранить леса, однако не в состоянии обезопасить их от пожаров и противозаконных вырубок. По мнению Остром, эта неспособность обусловливается тем, что местные сообщества не воспринимают обязанность государства сохранить леса в качестве императива, которому необходимо подчиняться беспрекословно.

Остром полагает, что в определенных условиях с большой вероятностью коллективная собственность в сравнении с другими может стать более эффективной. Более того, она утверждает, что применение коллективной собственности связано с доверием.

Остром исходит из того, что выживание и устойчивое существование, а также эксплуатация ресурсов коллективной собственности возможны при наличии определенных принципов.

Остром делает следующий вывод: заранее не существует границы, определяющей, где наиболее эффективно будет функционировать частная собственность, государственная собственность или коллективная (коммунальная) собственность. Она заявляет, что «приписать определенные наборы благ к определенным экономическим механизмам как оптимальным чаще всего не удается».

Исследования Остром посвящаются результатам, полученным в сфере активно развивающейся в настоящее время поведенческой экономики. Теория предсказывает, что индивиды готовы принимать участие в коллективном наказании нарушителей лишь тогда, когда их индивидуальные выгоды больше их издержек. Однако, по мнению Остром, механизмы осуществления наказаний много сложнее, ибо учитываются эффекты авторитета, прозрачности и комфорта.

Остром предлагает свой подход к определению категории «институт», который представляется синтезом трех подходов — правил, норм и равновесия. Остром представляет такие институты в качестве равновесия повторяющихся игр, в которых совладельцы коллективной собственности соблюдают оговоренные правила ее использования не потому, что над ними висит угроза формального наказания, а из опасений более сильного наказания со стороны локального сообщества. Однако в ее статье «Грамматика институтов», к сожалению, «рабочая» модель института не представлена.

Этот аспект исследований Остром исключительно актуален и поныне. Так, в апреле 2010 г. продолжавшийся более месяца выброс нефти из скважины в Мексиканском заливе нанес большой ущерб рыболовству, туризму и другим сферам человеческой жизнедеятельности.

Уильямсон и Остром сделали научный прорыв в теории управления, фирмы, экономики развития. Их труды способны стимулировать интерес к исследованиям иных социально-экономических систем, отличных от капитализма.

О. Уильямсон и Э. Остром в своих работах расширили набор институциональных структур, которые можно оценивать как естественные формы организации экономических отношений. Они внесли существенный вклад в формирование современной экономической теории. Развивая идеи Р. Г. Коуза, а также других эконо-

номистов, заложивших основу новой институциональной теории, они создали базу для последующих прорывов в поведенческой и экспериментальной экономике, концепциях управления, фирмы и экономики развития. Труды Уильямсона и Остром отражают новаторские идеи, которые могут использоваться в дальнейшем развитии экономической теории.

Раздел III
МЕЗОЭКОНОМИКА

Глава 20

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС (АПК): СФЕРЫ, МЕСТО В ЭКОНОМИКЕ, ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА, ЦЕНА ЗЕМЛИ

20.1. Агропромышленный комплекс: понятие, сферы, современное состояние России

АПК — базовый народно-хозяйственный комплекс, определяющий условия поддержания жизнедеятельности общества. Если удовлетворение первичных потребностей людей в питании, топливе и т. п. будет прекращено либо чрезмерно снижено, то возникнет угроза для воспроизводства населения. АПК выступает первичной сферой по отношению к конечному продукту.

Производственно-экономическая система АПК подразделяется на **3 основные сферы**.

Первая сфера включает отрасли промышленности, обеспечивающие АПК средствами производства: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для пищевой и легкой промышленности, производство минеральных удобрений и химических средств защиты растений, ремонт оборудования и техники, сельскохозяйственное строительство. Эта сфера определяет индустриализацию и интенсификацию производства и в сельском хозяйстве, и в других отраслях АПК. Удельный вес этой сферы составляет около 10% конечного продукта и 15% основных производственных фондов, а также 20% численности работников АПК.

Вторая сфера представлена сельским хозяйством и выступает центральным звеном АПК. Сельское хозяйство получает производственные ресурсы от 80 отраслей и поставляет продукцию в 60 отраслей. Каждый работник сельскохозяйственного производства обеспечивает за его пределами занятость еще пяти человек. В данной сфере производится около 50% конечного продукта, сосредоточено почти 65% основных производственных фондов и 60% численности работников АПК.

Третья сфера охватывает отрасли и предприятия, обеспечивающие заготовку, транспортировку, хранение, переработку сельскохозяйственного сырья, а также реализацию конечной продукции. Она включает пищевую (пищевкусовую, молочную, мясную) и комбикормовую промышленность. Удельный вес этой сферы составляет 40% общего объема конечной продукции, 20% всех основных производственных фондов и 20% численности работников АПК.

Основное условие динамичного развития АПК — сбалансированность всех его сфер. В экономически развитых странах основная часть стоимости конечного продукта производится в 3-й сфере (в США она дает до 80% розничной стоимости продукции). Доля зернопродуктового, мясного и молочного подкомплексов составляет более 75% производства всей продукции сельского хозяйства, почти 85% основных производственных фондов и около 80% численности работников.

В воспроизводственном процессе особую роль играют взаимосвязи между сельским хозяйством и промышленностью. Главная функция сельского хозяйства — удовлетворение потребностей населения в продовольствии, а промышленности — в сырье. Особенность сельского хозяйства — его ведение связано с использованием земли — главного средства производства и природной среды. Оно базируется на применении биологических факторов — растений и животных. В сельском хозяйстве фонды воспроизводства формируются за счет собственной продукции (семена — в растениеводстве, корма — в животноводстве). Сырьем легкой, пищевой, комбикормовой и других отраслей выступает наполовину продукция сельского хозяйства, а доля промышленной продукции в затратах сельского хозяйства составляет 40%.

Основным документом Всемирной торговой организации (ВТО) по сельскому хозяйству является соглашение «Уругвайский раунд ГАТТ», он регламентирует обязательства членов этой организации по внутренней поддержке АПК, устанавливает классификацию направлений государственной политики.

Экономическая роль государства даже в либеральных хозяйственных системах (США, Австрия, Новая Зеландия) достигает 30–35% ВВП, а в государствах социального рыночного хозяйства (ФРГ, Франция, Швеция) равна 50–60% ВВП. В России поддержка сельского хозяйства составляет 0,8% ВВП. В абсолютных цифрах на 1 га сельскохозяйственных угодий в России господдержка равна \$9,5, в Европейском союзе (ЕС) — \$801.

В господдержке сельхозпроизводителей в России и ведущих западных стран наблюдается разительный контраст. Так, в США государство расходует многие миллиарды долларов на строительство дорог, мелиоративной инфраструктуры, линий электропередачи и телефонных сетей, субсидирует аграрную науку и широкое внедрение ее достижений в практику, берет на себя почвозащитные мероприятия, гарантирует цены примерно на половину производимой продукции, чем сохраняет сбережения и доходы фермеров. В 2003–2004 г. через одно только Министерство сельского хозяйства федеральный бюджет выделил фермерским семьям дотации, эквивалентные 20–22% их суммарных доходов (в 1990-е г. — 25–30%). В России нужен базовый закон о сельском хозяйстве. В США 70 лет свободные фермеры работают в условиях государственного регулирования. Первый сельскохозяйственный закон, положивший начало государственному регулированию, появился в 1933 г. (в период Великой депрессии), в 2003 г. принят 22-й закон о сельском хозяйстве, который увеличил государственную поддержку сельскому хозяйству, он будет действовать до 2011 г.

Еще большие объемы дотаций сельскому хозяйству установлены в других развитых странах. В Канаде в 2004 г. они составляли 33% общих доходов сельхозпроизводителей, в странах ЕС — 35, Японии — 39, Швейцарии — 60%. В европейских

странах для поддержки крестьянских хозяйств активно предоставляются льготные государственные кредиты и ссуды на покупку техники для предприятий. Субсидируются цены на удобрения, готовую продукцию. В России иное отношение к сельскому хозяйству. Поэтому не случайно Программа «Социального развития села» до 2010 г. не выполняется. Страна импортирует до 60% мяса, 40% сахара и другой сельскохозяйственной продукции, потребление мяса и молока на душу населения в 1990 г. составляло 75 кг и 386 кг, а нынче — 49 кг и 230 кг. Если 15 лет назад по производству продуктов питания Россия занимала 7-е место в мире, то теперь — 70-е. В России подорваны основы сельскохозяйственного производства, прежде всего животноводства. Но самое тяжелое последствие реформ — уничтожение профессиональных кадров на селе. Повсеместно закрываются ПТУ, машиностроение сократилось в 12–15 раз. Речь идет о деиндустриализации села.

Агропромышленный комплекс в России

Каковы проблемы АПК в современной России?

Главная проблема АПК — аграрный кризис. Известно, что основу сельского хозяйства составляют:

- ◆ земля;
- ◆ материально-техническая база;
- ◆ кадры.

Важно отметить, что все эти компоненты в России имеют достаточно низкий уровень.

Земля. Плодородие почв снижается, поскольку за годы реформ сократились объемы:

- ◆ минеральных удобрений — в 9 раз;
- ◆ органических удобрений — в 7 раз;
- ◆ химических средств защиты растений — в 8 раз;
- ◆ работ по мелиорации земель — в 15–20 раз.

По применению минеральных удобрений наша страна отброшена на 40 лет назад. На преобладающей территории России баланс гумуса в пахотном слое пашни отрицательный. В годы реформ 5103,4 тыс. га пастбищ сельхозпредприятий заросли кустарником и мелколесьем (особенно в Калмыкии). Ухудшается агроэкологическое состояние сельскохозяйственных земель, снижается почвенное плодородие. Вынос питательных веществ с урожаем в 5 раз превышает их внесение в почву, сокращается бонитет почв. За последние 12 лет из сельскохозяйственного оборота выведено почти 33 млн га, что связано главным образом с низкой культурой земледелия, самоустранением государства от регулирования аграрного производства, снижением бюджетного финансирования АПК (на начало экономических реформ оно составляло 15%, а в 2003 г. — 1,5%). Возросла доля убыточных хозяйств (1990 г. — 3%, 2003 г. — 47% к общему числу), рентабельность от реализации сельскохозяйственной продукции составляла в 1990 г. — 45%, в 2003 г. — 7,3%, в том числе от реализации продукции растениеводства — 77 и 30,4%, продукции животноводства — 34 и 4,4% соответственно.

Материально-техническая база. Здесь положение еще хуже. Если в 1990 г. в России было произведено 214 тыс. тракторов, то в 2002 г. — 10,2 тыс. Сокращение — в 20 раз. Списание износившейся техники в 3–5 раз превышает поставки новой техники, в результате чего не восполняется убывание старой. Машинно-тракторный парк на 55–70% выработал свой срок. Выпуск основных видов сельскохозяйственной техники за годы реформ сократился в 20–30 раз. Поэтому растут нагрузки на нее. Например, на трактор норматив за сезон составляет 73 га, а фактически — 139 га; на зерновой комбайн — соответственно 131 и 267 га. По оснащенности сельскохозяйственными машинами, энергоносителями Россия уступает Белоруссии, Украине и даже государствам Средней Азии. Материально-техническая база зависит от объема инвестиций, которые за 1991–1998 гг. сократились с 65,8 до 5,0 млрд руб. (в ценах 1991 г.). Начиная с 1999 г. объем инвестиций увеличивается.

Кадры. Демографическая ситуация на селе ухудшается. За последние 10 лет:

- ◆ численность сельского населения сократилась на 2 млн человек;
- ◆ число механизаторов уменьшилось на 1/3;
- ◆ число животноводов сократилось в 2 раза;
- ◆ средний возраст механизаторов и животноводов составляет 55–59 лет;
- ◆ возросла смертность во всех возрастных группах, особенно у мужчин 30–34 лет;
- ◆ естественное убывание сельского населения увеличилось (за последние 8 лет) в 9,3 раза.

В результате ухудшения основных компонентов сельскохозяйственного производства происходит сокращение его доли в экономике и объеме производства.

Что необходимо для преодоления аграрного кризиса в России?

- ◆ Протекционизм аграрной политики федерального центра, активное участие государства в функционировании сельского хозяйства.
- ◆ Финансовое оздоровление сельского хозяйства.
- ◆ Государственное регулирование цен как на продукцию сельского хозяйства, так и на продукцию промышленности, поставляемую сельскому хозяйству.
- ◆ Государственная помощь сельскому хозяйству.
- ◆ Развитие сельскохозяйственной кооперации (за рубежом фермеры работают в кооперативах, а не в одиночку).

Продовольственная независимость — важная составляющая национальной, в том числе экономической, независимости страны. Между тем в России подорваны основы сельскохозяйственного производства, прежде всего в животноводстве. поголовье крупного рогатого скота сократилось за 1991–2004 гг. только в сельскохозяйственных предприятиях на 29 078 тыс. голов. Деревня вновь вернулась (через 50–60 лет) к тяжелому физическому труду.

В последние годы в АПК России произошли некоторые положительные изменения.

В июле 2000 г. российское правительство одобрило основные направления агропродовольственной политики на 2001–2010 гг., предусматривающие комплекс мер

по государственному регулированию и поддержке агропромышленного производства. За последние 5 лет по сравнению с 1999 г. ассигнования на поддержку сельского хозяйства увеличились в 1,9 раза. За 2001–2004 гг. по сравнению с 2000 г. базовые субсидии на элитное семеноводство увеличились в 3,9 раза, а на племенное дело — в 2,5 раза. Возросли ассигнования из федерального бюджета на поддержку лизинговой деятельности АПК. С 2003 г. начала осуществляться Федеральная целевая программа «Социальное развитие села на период до 2010 г.».

Существенно изменена не только бюджетная, но и кредитная политика. Введено субсидирование процентных ставок по кредитам, привлеченным предприятиями и организациями АПК в российских кредитных организациях, с погашением за счет средств федерального бюджета 2/3 учетной ставки Центрального банка. Это дало возможность привлечь на сезонные потребности товаропроизводителей АПК в 2001 г. 18,4 млрд руб., в 2002 г. — 25,6, в 2003 г. — 39,2, в 2004 г. — 64,8 млрд руб.

Для улучшения финансово-экономического положения в сельском хозяйстве России были приняты: в 2002 г. — Федеральный закон «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» и с 2003 г. — Указ Президента РФ «О дополнительных мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей». В результате указанных мер удалось сократить просроченные кредиты сельскохозяйственных организаций (с 1 января 2004 г. по 1 января 2005 г.) на 44,3 млрд руб. Вследствие реализации этих и других мер в аграрном секторе достигнуты некоторые позитивные результаты: валовой сбор зерновых в 2004 г. увеличился по сравнению с 2003 г. на 10,9 млн т (на 16%), повысилась молочная продуктивность коров, яйценоскость птицы, увеличился удельный вес прибыльных организаций с 49% в 2003 г. до 63,1% в 2004 г.

Но необходимо отметить, что коренного перелома в развитии АПК России не произошло. Кризис в экономике сельского хозяйства не только не преодолен, но и углубляется. В последние годы в АПК снизились темпы хозяйственного роста, усилился диспаритет цен на промышленную продукцию и услуги, которые в 1992–2004 гг. росли в 3,6 раза быстрее, чем на сельскохозяйственную продукцию, низким остается уровень оплаты труда.

Выделяемые на поддержку сельского хозяйства бюджетные ассигнования неадекватны его вкладу в валовой внутренний продукт страны. Доля сельского хозяйства в ВВП равна 5,4%, а доля расходов на финансирование этой отрасли — 0,4%. Это в 6 раз меньше, чем было в 1991 г. Вывод однозначен: государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей должна быть резко усилена. В то же время Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2005 г.» объем финансирования сельского хозяйства оставлен на уровне 2004 г. И наконец, важно отметить, что в стране падают темпы технической оснащенности сельскохозяйственного производства, парк сельскохозяйственной техники к 2010 г. может составить менее 30% уровня 1990 г. В результате посевные площади зерновых культур сократятся до 33–35 млн га, а сбор зерна не превысит 40 млн т (против 78,1 млн т в 2004 г.). Следовательно, проблема удвоения продукции АПК представляется нереальной, несмотря на приоритетный национальный проект бывшего президента РФ В. В. Путина, предусмотревшего только в 2006 г. увеличить на треть финансирование из государственного бюджета.

20.2. Земельная рента, ее формы и виды

Земельная рента — а) часть прибавочного продукта, создаваемая работниками в сельском хозяйстве, присваиваемая собственниками земли в виде арендной платы; б) экономическая форма реализации земельной собственности. Генезис земельной ренты связан с появлением земельной собственности. Она зародилась при рабстве (создавали рабы и колонны), существовала при феодализме (создавали крепостные крестьяне), сохраняется при капитализме (создается наемными рабочими).

Различают следующие основные **виды** земельной ренты:

- ◆ дифференциальную (разностную);
- ◆ абсолютную;
- ◆ монопольную.

Общими **условиями** образования всех видов ренты являются:

- ◆ природно-экономические условия (ограниченность плодородных земель и невоспроизводимость земли; монополия на землю как на объект собственности или хозяйствования);
- ◆ низкое органическое строение капитала (отношение применяемых средств производства к численности работников) в сельском хозяйстве.

Чтобы реализовать объективные природно-экономические условия возникновения земельной ренты, необходим соответствующий социально-экономический и хозяйственный строй (аграрный строй или аграрные отношения).

Аграрный строй — совокупность общественных отношений в земледелии, складывающихся по поводу характера собственности на землю, условий предоставления ее землепользователям, условий производства и распределения прибавочного продукта (ренты). Изменяется при переходе одной общественно-экономической формации к другой.

Ключевой проблемой аграрных отношений выступает вопрос об условиях владения, распоряжения и использования земли и присвоения земельной ренты.

С развитием общества происходят перемены в отношениях собственности на землю. В России в период Столыпинской реформы удельный вес частной собственности на землю составлял 25% земельного фонда страны. В США 30% земли находится в собственности федерального правительства.

Дифференциальная рента возникает независимо от формы собственности на землю и формы хозяйствования. Исходными условиями ее образования являются различия в плодородии участков земли и в их местоположении по отношению к рынкам сбыта. Различают две формы дифференциальной ренты: дифференциальная рента I и дифференциальная рента II.

Дифференциальная рента I возникает или из-за различий в плодородии возделываемых участков земли, или из-за их местоположения относительно рынков сбыта, или от совместного действия этих факторов.

Дифференциальная рента II возникает за счет дополнительных вложений средств и труда в возделываемый участок земли.

Между двумя формами дифференциальной ренты имеются **различия**:

- ◆ дифференциальная рента I возникает еще при экстенсивном ведении сельского хозяйства, а дифференциальная рента II — лишь при интенсивном ведении сельского хозяйства;
- ◆ дифференциальная рента I образуется только на лучших и средних землях, а дифференциальная рента II при известных условиях (при интенсивном типе) может появиться даже на худших участках.

Кроме монополии на землю как на объект хозяйства, порождающий дифференциальную ренту в сельском хозяйстве, строительстве и добывающей промышленности, существует монополия частной собственности на землю, которая ведет к появлению абсолютной земельной ренты в этих же отраслях экономики.

Абсолютная рента — это часть прибавочного продукта, создаваемого наемными рабочими, которая присваивается землевладельцами в силу монополии частной собственности на землю. Абсолютная рента возникает в результате превышения стоимости продукта над ценой производства. До Маркса (в России до Чернышевского) отрицалось существование абсолютной ренты.

Помимо дифференциальной и абсолютной ренты в некоторых случаях может существовать монополия рента на продукты редкого качества (редкие сорта винограда, цитрусовые и т. п., в добывающей промышленности — при добыче редких металлов).

Монополия рента — это особая форма земельной ренты, которая образуется при реализации товаров по монополия цене, превышающей их стоимость. Следовательно, монополия цена является источником монополия ренты. Исходя из этого ни форма собственности на землю, ни различия в издержках производства не являются причинами возникновения монополия ренты, непосредственным ее источником выступают доходы потребителей.

20.3. Цена земли, подходы к ее оценке. Кадастр

Цена земли — капитализированная земельная рента, которая, будучи превращенной в капитал, приносит доход в виде процента; покупная цена — это не цена земли, а той земельной ренты, которую она приносит, исчисленная в соответствии с обычной процентной ставкой.

Цена земли — иррациональная экономическая категория, поскольку земля сама по себе не является продуктом труда и, следовательно, не имеет стоимости. Однако поскольку земля выступает объектом купли-продажи, то она принимает товарную форму в виде цены.

Различают **два подхода** к оценке земли и других природных ресурсов:

- ◆ **сравнительный** (используется для выяснения преимуществ, например, одного участка земли в сравнении с другим) проводится по балльной оценке, которая не выявляет абсолютную стоимостную оценку;
- ◆ **стоимостная** (денежная) оценка, которая необходима при продаже земли и других природных ресурсов, при определении потерь собственника конкретного ресурса в связи с отчуждением земли.

Мировая практика использует метод денежной оценки природных ресурсов, представляющий собой рентную оценку, т. е. способность обеспечивать определенный доход.

Как устанавливается цена земли? Она определяется:

- ◆ величиной земельной ренты;
- ◆ уровнем ссудного процента.

Таким образом, цена земли, при прочих равных условиях, прямо пропорциональна приносимой ею ренте и обратно пропорциональна норме ссудного процента.

Это можно проиллюстрировать на примере. Допустим, что земельный участок в год приносит 4 тыс. руб. ренты, норма ссудного процента равна 5%. В данном случае цена земли 8000 руб. ($4000 \div 5 \times 100$). Из этого следует, что цена земли является капитализованной земельной рентой, поскольку она равна такой сумме денежного капитала, которая приносит годовой доход, равный ренте.

Для оценки экономических ресурсов страны используется кадастр.

Кадастр — систематизированный, официально составленный на основе периодических или непрерывных наблюдений свод основных сведений об экономических ресурсах страны. В кадастре имеются данные о расположении ресурсных источников и объектов, их величине, качественных характеристиках, содержащих оценку стоимости и доходности объектов. Наиболее известны Водный и Земельный кадастры.

Земельный кадастр — систематизированный свод достоверных сведений о земле в сельской и лесной сферах. В кадастре указывается имя собственника земли, описываются общая площадь, места расположения участков, их конфигурация, состав угодий, их качество, доходность, цена земли. Наиболее совершенной принято считать разработанную немецкими учеными систему земельного кадастра. Оценка земли проводится по 100-балльной шкале: наилучшей пашне присвоен показатель ценности в 100 баллов, бесплодной — 0, наихудшей — 7 баллов.

Глава 21

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

21.1. Региональная экономика

Регион — пространственная локализация процессов хозяйственной деятельности; подсистема народного хозяйства; социально-экономическая пространственная целостность, в основе которой лежит территориальное распределение труда; субъект рыночных отношений.

Категория «регион» в отечественной экономической литературе введена в научный оборот академиком Н. Н. Некрасовым. По его мнению, предметом региональной экономики является совокупность экономических и социальных факторов в каждом регионе страны, а основой ее выступает региональное размещение производительных сил конкретной территориальной единицы.

Цель региональной экономики — обеспечение высокого качества жизни людей данного региона.

Основными **функциями** региональной экономики являются:

- ◆ производство товаров и услуг на внутренний и внешний рынки;
- ◆ регулирование цен и тарифов;
- ◆ распределение товаров и услуг;
- ◆ обеспечение оптимального уровня и характера потребления благ.

Все регионы России испытывают целый ряд сложных и острых экономических, социальных, этнополитических, экологических и других проблем.

Выделяют две группы регионов:

- ◆ регионы-реципиенты;
- ◆ регионы-доноры.

Из всех субъектов РФ только 10 регионов считаются регионами-донорами, остальные относятся к регионам-реципиентам, которые нуждаются в помощи Центра, разумеется, за счет регионов-доноров. Регионы-доноры в отличие от регионов-реципиентов не получают от Центра трансфертов и субвенций.

С экономической точки зрения свыше половины субъектов РФ располагают достаточным экономическим потенциалом, чтобы считаться самодостаточными. Деление регионов на регионы-реципиенты и регионы-доноры в известном смысле условно, поскольку оно связано с механизмом финансового распределения пото-

ков, в частности налогово-бюджетных, создающих предпосылки для диспропорций в развитии экономики региона. Одни регионы отчисляют в федеральный бюджет до 70% налоговых поступлений, другие — 40–50, третьи — до 10%. Из этого следует, что необходимо создание механизма выравнивания доли отчислений в центр.

Полагаем целесообразным дать краткую характеристику понятия «депрессивный регион».

Депрессивный регион — субъект РФ или локальное территориальное образование, отличительной особенностью которого выступает сильное и устойчивое отставание от других районов.

Критерием отнесения региона к депрессивным является ситуация, при которой крайне ограничены либо совсем отсутствуют предпосылки для саморазрешения кризиса. Это невозможность нормального воспроизводства экономических, демографических и других регионально опосредованных процессов. В основе депрессивного состояния региона лежат **две главные причины**:

1. Перенос народно-хозяйственных диспропорций производственных структур на территориальные структурные величины. Например, оплата труда в депрессивных регионах является наиболее низкой по причине концентрации в них отраслей, в которых преобладают низкооплачиваемые рабочие места. Сокращение занятости и увеличение безработного населения выступают следствием специализации региона на тех видах деятельности, в которых прежде наблюдалась трудоизбыточность.
2. Изначальное наличие отрицательных факторов, затрудняющих социально-экономическое развитие:
 - низкая конкурентоспособность производства в сравнении с другими регионами;
 - продолжительный отток активного трудоспособного населения;
 - удаленность от крупных экономических центров;
 - утрата прежних преимуществ региона.

В точках наибольшей депрессивности должны быть сконцентрированы необходимые средства, нацеленные на оздоровление экономики этих регионов. Финансовые ресурсы на оздоровление депрессивных регионов могут иметь следующие **источники**:

- ◆ ресурсы федерального бюджета, выделенные на поддержку отдельных секторов экономики;
- ◆ часть бюджетных средств, используемых по каналам реализации федеральных программ;
- ◆ льготные кредиты населению;
- ◆ средства благотворительных фондов;
- ◆ определенная доля средств, полученных за счет приватизации или ликвидации предприятий-банкротов.

Для преодоления проблем депрессивных регионов возможны следующие варианты **действий**:

- ◆ капитальные вложения в региональную инфраструктуру;

- ◆ налоговые льготы предприятиям, создающим в трудоизбыточных регионах новые рабочие места;
- ◆ прямая помощь отдельным территориям в целях трансформации их экономического потенциала, устранения причин экологических катастроф или социальной напряженности;
- ◆ установление особых правовых режимов хозяйствования в виде условий наибольшего благоприятствования, приоритетной поддержки крестьянских хозяйств и кооперативов, реализации программ переселения, вывода непрофильных производств для соответствия численности проживающего в регионе населения его ресурсным возможностям.

Механизм элиминации депрессивного состояния предполагает целеустремленное взаимодействие федеральных, региональных и местных законодательных и исполнительных органов власти, а именно:

- ◆ усиление социальной защиты населения;
- ◆ регулирование миграционных процессов;
- ◆ отладку процедур банкротства предприятий;
- ◆ совершенствование государственной поддержки регионов и отраслей по бюджетным каналам и различным программам;
- ◆ упорядочение отношений собственности, а также бюджетно-налоговой и кредитно-финансовой политики.

Для оценки экономической стабильности региона предлагаются следующие **индикаторы**:

- ◆ социальные (уровень дохода на душу населения, степень расслоения населения по доходам, уровень безработицы);
- ◆ финансово-денежные (приток капитала в регион, инфляция, экспортно-импортный баланс региона);
- ◆ бюджетные (уровень налогообложения, собираемость налогов, трансферты, отношения с федеральным бюджетом);
- ◆ состояние банковской системы региона (структура системы, проблемность банков, состояние кредитной базы, капитальная база банков);
- ◆ положение народного хозяйства (объем производства);
- ◆ состояние реального сектора экономики (уровень экономической замкнутости региона, сепаратистские тенденции).

В качестве замедления снижения уровня стабильности региона могут использоваться следующие основные **блоки**:

- ◆ восстановление условий роста реального сектора народного хозяйства на основе финансового оздоровления;
- ◆ установление сбалансированных финансовых взаимоотношений между федеральным центром и регионами РФ;
- ◆ нейтрализация давления на финансово-кредитные и денежные отношения со стороны денежно-суррогатного оборота;
- ◆ элиминация криминализации финансово-денежной сферы.

Повышение уровня стабильности регионов предполагает преодоление финансовых ограничений в обеспечении экономических субъектов капиталом, ибо эти ограничения могут превращаться в угрозы реальному сектору экономики регионов. К ограничениям общего порядка относят:

- ◆ ресурсные;
- ◆ инфраструктурные;
- ◆ ценовые;
- ◆ внешнеэкономические и др.

Ограничения в области развития народного хозяйства вызывают диспропорции институционального характера, являющиеся угрозами национальным интересам. В современных условиях важными угрозами выступают неравные условия развития и конкуренции регионов России, связанные с региональными особенностями, которые принимают разные формы. Назовем некоторые из них:

- ◆ различия в ставках и режимах налогообложения предприятий;
- ◆ неравные условия распределения земли и госзаказов;
- ◆ разница в тарифах на энергоресурсы;
- ◆ неравные возможности доступа к инфраструктуре, контролируемой государством, и др.

21.2. Классификация регионов

Классификация — научный метод, в основе которого лежат расчленение систем объектов и их группировка с помощью обобщенной модели или типа.

Классификация регионов необходима с целью обнаружения кризисных ситуаций и выявления наиболее острых проблем социально-экономического положения региона в сравнении с другими регионами страны. Региональная классификация важна для оценки уровня развития регионов и аргументации региональной политики.

Классификация регионов строится исходя из набора факторов и показателей, имеющих решающее значение в характеристике регионов. В мотивировке региональной политики наравне с определением вероятных возможностей следует брать во внимание повседневно действующие экономические процессы, природные и географические причины, прямо влияющие на необходимость поддержки государства.

Общеизвестно, что из большого числа факторов и показателей, которые определяют конкретный тип регионов, выделяются только наиболее важные.

В России наиболее распространены две типологии (классификации) регионов. Одна из них разрабатывается в Государственном научно-исследовательском учреждении (ГНИУ) по изучению производительных сил (СОПС Минэкономразвития РФ, ИЭ РАН). Другая предложена специалистами экономики и организации промышленного производства (ИЭ и ОПП, Новосибирск).

Первая типология регионов носит трехмерный характер, вторая исходит из обобщающего индикатора оценки развития регионов.

Оценка социально-экономического положения регионов производится двумя способами:

- ◆ интегральными комплексными показателями;
- ◆ одним обобщающим показателем.

В российской литературе при группировке регионов используются следующие основные показатели: **уровень экономического развития; текущее социально-экономическое положение; природные условия и географическое положение.**

По уровню экономического развития регионы делятся на высокоразвитые, активно развивающиеся и слаборазвитые.

По текущему социально-экономическому положению регионы различаются по динамике материального производства, кризисным ситуациям и финансовой обеспеченности.

По природно-географическим условиям регионы отличаются по геополитическому положению, природно-климатическим условиям, транспортно-географическому положению.

Формирование типологии регионов исходит из трехмерного представления факторов: **экономического потенциала, ресурсного потенциала, рыночных предпосылок.** Преобладающее значение имеют предпосылки развития.

Экономический потенциал включает:

- ◆ специализацию хозяйства и возможности действующих предприятий;
- ◆ мощности инфраструктуры, транспортные связи региона;
- ◆ научный и кадровый потенциалы, профилирующие направления.

Ресурсные предпосылки:

- ◆ население и трудовые ресурсы;
- ◆ промышленные запасы основных видов минерально-сырьевых и топливных ресурсов;
- ◆ земельные, лесные, водные ресурсы, климатический потенциал.

Геополитическое положение и рыночные предпосылки:

- ◆ условия для развития международных экономических связей, транспортное положение;
- ◆ перспективы развития рынков профилирующих видов продукции (российских и мировых);
- ◆ уровень развития рыночной инфраструктуры (банковская система, биржи, страховые компании и т. д.).

Обобщающим показателем оценки социально-экономического положения развития регионов является валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения, который обобщенно характеризует реальный сектор экономики, сферу услуг и доходы населения, т. е. отражает все основные аспекты регионального воспроизводства.

В отечественной учебной литературе регионы России делятся на 5 групп с интервалом 30%.

Первая группа регионов имеет показатели ниже 50% от среднероссийского уровня; вторая — от 50 до 80; третья — от 80 до 110; четвертая — от 110 до 140; пятая группа — более 140%.

В первую группу с очень низким уровнем развития включаются 9 регионов, во вторую группу с пониженным уровнем развития — 33, в третью группу со средним уровнем развития — 11, в четвертую группу с повышенным уровнем развития — 26, в пятую группу с высоким уровнем развития — 4 региона.

Особенности классификации регионов в сельском хозяйстве

Разнообразие природных и экономических условий хозяйствования предопределяет специализацию регионов на производстве определенных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Место и значение того или иного региона в территориальном разделении труда в сельскохозяйственном производстве страны в большой степени характеризуются природным потенциалом с учетом обеспеченности теплом, влагой и уровня почвенного плодородия.

В основе классификации регионов лежат **два основных фактора**:

- ◆ благоприятные природные условия;
- ◆ достаточная землеобеспеченность.

По совокупности этих факторов регионы России делятся на пять групп.

В **первую** группу входят регионы, сочетающие наиболее высокую обеспеченность теплом, влагой, большие площади черноземных земель. К ней относятся Краснодарский край, Белгородская область и др.

Ко **второй** группе относятся регионы с большей, чем в первой, землеобеспеченностью, но с меньшей тепло- и влагообеспеченностью при сравнительно высоком природном плодородии почв. К этой группе относятся Поволжье, Саратовская область, Алтайский край и др.

В **третью** группу включаются регионы с близкими к средним по стране природными условиями и более низкой, чем среднероссийская, землеобеспеченностью. Примером этой группы является Удмуртская Республика.

К **четвертой** группе относятся регионы, в которых неблагоприятные для ведения земледелия природные условия сочетаются с относительно низкой землеобеспеченностью. К этой группе относятся Архангельская область, северные регионы европейской части страны, Сибири и Дальнего Востока.

Пятая группа включает регионы, на территории которых находятся самые крупные города страны — Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, где близкие к средним по стране природные условия ведения сельского хозяйства и самая низкая землеобеспеченность.

Выделенные группы регионов отличаются друг от друга:

- ◆ различной специализацией;
- ◆ уровнем интенсивности ведения сельскохозяйственного производства;
- ◆ выходом продукции на единицу земельной площади;
- ◆ производством продовольствия на душу населения;
- ◆ потреблением продовольствия на душу населения и другими показателями.

21.3. Угрозы региональной экономике и ее кризисные ситуации

Угрозы — наиболее конкретные и непосредственные формы опасности; совокупность условий и факторов, создающих опасность интересам общества, государства и личности, а также национальным ценностям и национальному образу жизни.

Очень опасную и прямую угрозу регионам России и страны в целом представляет политическая и экономическая дезинтеграция, заключающаяся в стремлении некоторых субъектов Российской Федерации отстоять у центральной власти безосновательные политические и экономические преимущества и льготы.

Причинами усиления угроз экономической безопасности регионов являются:

- ◆ глубокий экономический спад;
- ◆ высокий уровень безработицы;
- ◆ крупные масштабы задолженности по заработной плате, пенсиям, социальным пособиям;
- ◆ низкая финансовая дисциплина;
- ◆ слабая защищенность отечественных товаропроизводителей;
- ◆ коррупция, взяточничество, криминализация.

Региональные угрозы национальной и экономической безопасности обусловлены особенностями регионов. Наблюдается экономическое обособление отдельных регионов, происходит излишняя концентрация производительных сил, особенно в Москве и Санкт-Петербурге. Возрастает дифференциация уровней социально-экономического развития регионов, увеличивается независимость развития экономически богатых топливно-сырьевыми ресурсами регионов (Среднее Приобье и др.). Наибольший разрыв в производстве промышленной продукции на душу населения наблюдается между Республикой Тыва и Тюменской областью.

Опасны угрозы регионального сепаратизма, который, разумеется, означает не стремление отдельных регионов выйти из состава России, а создание на территории этих регионов своего рода закрытых политико-экономических систем. Проблема соответствия регионального законодательства Конституции РФ пока еще не решена.

Угрозы в социальной сфере:

- ◆ рост безработицы;
- ◆ ослабление трудовой мотивации;
- ◆ увеличение трудовой нагрузки на занятых;
- ◆ снижение уровня и качества жизни населения;
- ◆ утрата квалификационных и трудовых навыков;
- ◆ усиление дифференциации в уровнях доходов населения.

Угрозы в социальной сфере связаны с сохранением высокой доли населения, имеющей доходы ниже прожиточного минимума, нарастанием разрыва между 10% самых высокодоходных групп и 10% самых низкодоходных групп населения, с высоким уровнем безработицы, низкими расходами на науку, образование, культуру,

со снижением уровня и качества жизни населения, с разрушением потребительского рынка, вызывающего социальные конфликты.

С позиций учета типологии регионов различают внутренние и внешние угрозы.

К внутренним угрозам относят:

- ◆ структурную деформированность народного хозяйства, которой подвержены регионы с преобладанием обрабатывающей промышленности;
- ◆ отсталость технологической базы большинства отраслей региона. Эта угроза характерна как для индустриальных, так и для индустриально-аграрных регионов;
- ◆ гипертрофированную монополизацию народного хозяйства. Распространена в регионах минерально-сырьевой ориентации;
- ◆ обострение социальных проблем. Наиболее остро происходит в депрессивных регионах;
- ◆ старение производственного аппарата. Данный вид угрозы присущ всем типам регионов, и в первую очередь старым индустриальным;
- ◆ усиление имущественного расслоения населения, наблюдающееся во всех типах регионов, и др.

Внешние угрозы проявляются:

- ◆ в оттоке валютных средств;
- ◆ в увеличении внешней задолженности;
- ◆ в нерациональном использовании валютных средств;
- ◆ в деградации природной среды;
- ◆ в сокращении экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции;
- ◆ в вытеснении с внешнего рынка;
- ◆ в преобладании российского экспорта сырьевых товаров;
- ◆ в дискриминационных мерах западных стран во внешнеэкономических отношениях с Россией и др. Эти угрозы являются как общенациональной проблемой, так и проблемой региональной.

Для обеспечения экономической безопасности региона целесообразно использовать следующие **ориентиры**:

- ◆ укрепление экономической базы;
- ◆ активное участие в формировании общероссийского рынка;
- ◆ поддержание на высоком уровне и развитие научно-технического потенциала, нацеленного на обеспечение экономической безопасности и независимости России;
- ◆ создание нормальных условий жизнедеятельности людей в регионе;
- ◆ недопущение межнациональных конфликтов в регионе и предотвращение сепаратизма;
- ◆ предотвращение либо локализация кризисных явлений в экономической и социальной сферах.

Угрозы экономической безопасности исходят из так называемого регионального монополизма в производстве важнейших видов продукции (Тюмень, Куз-

басс и т. п.), усиливающего местнические тенденции. Монопольный рынок с высоким уровнем устойчивости технологических и экономических связей присущ электроснабжению, угле-, нефте- и газоснабжению. Поэтому следует активно использовать антимонопольные меры, нацеленные на разукрупнение структур государственной и других форм собственности, контроль цен на продукцию монополизированных структур и санкции в случае их завышения.

Сильнодействующим фактором снижения уровня безопасности являются очаги социальной напряженности, к которым относятся:

- ◆ очаги межэтнической напряженности;
- ◆ регионы с опасной концентрацией населения, находящегося ниже уровня бедности;
- ◆ районы вынужденной иммиграции населения из стран ближнего зарубежья;
- ◆ регионы и города — потенциальные центры с чрезмерно высоким уровнем безработицы.

На экономическую безопасность регионов влияют экологические региональные кризисы, снижающие экономический потенциал регионов посредством радиационного загрязнения. Например, экономические последствия подъема уровня Каспийского моря, ухудшение экономических и социальных условий в крупных промышленных районах (Урал, Кузбасс, Поволжье и т. д.) и отдельных центрах вызывают возрастание социальной напряженности.

Выделяют следующие факторы кризисной дестабилизации российской экономики:

- ◆ глубокое снижение объемов производства в отраслях, обеспечивающих научно-технический прогресс в экономике;
- ◆ снижение объемов производства в экспортных отраслях;
- ◆ значительная безработица экономически активного населения;
- ◆ высокий уровень социальной дифференциации населения и низкое качество жизни большей его части;
- ◆ отрицательные демографические процессы;
- ◆ высокая степень загрязнения окружающей природной среды;
- ◆ высокая преступность;
- ◆ резкое уменьшение занятости населения в науке и научных исследованиях.

Разработка параметров и критериев экономической безопасности региона должна основываться на следующих **принципах**:

- ◆ комплексности;
- ◆ системности;
- ◆ взаимозависимости;
- ◆ вариантности;
- ◆ примата экономической безопасности;
- ◆ приемлемости риска.

Обобщающим показателем (критерием) региональной безопасности является достаточная способность экономики данного региона функционировать в условиях расширенного воспроизводства.

Основополагающим принципом экономической безопасности региона выступают пороги индикаторов, т. е. предельные величины, за пределами которых наступают разрушительные нерегламентированные процессы и экономика региона функционирует в экстремальном режиме. Можно выделить следующие **пороговые значения региона**:

- ◆ общий объем производства, ВВП на душу населения;
- ◆ уровень и качество жизни населения региона;
- ◆ демографическое состояние региона (рождаемость, смертность, естественный прирост, продолжительность жизни, заболеваемость и т. п.);
- ◆ занятость населения и ее динамика по крупным экономическим районам, половозрастным и социальным группам населения;
- ◆ состояние финансово-бюджетной и кредитной систем;
- ◆ уровень развития рыночных отношений, структура собственности, социальная активность населения.

Пороговые значения индикаторов должны определяться с учетом специфики этапов развития экономики и особенностей региона.

Под **региональной кризисной ситуацией** понимаются отрицательные изменения в воспроизводственных процессах экономики, социальной сфере и экологии региона, угрожающие качеству жизни населения, политической стабильности общества и жизнеспособности хозяйства региона и страны. Кризисная ситуация в регионе может быть вызвана как одним, так и несколькими факторами, каждый из которых может и не достигать пороговых значений.

Региональные кризисные ситуации могут иметь повсеместное распространение, охватывать один или несколько субъектов РФ, локализоваться в пределах части территории субъекта Федерации или отдельных городов.

Кризисные ситуации являются главным источником угроз экономической безопасности регионов, которые делают уязвимой общую национальную безопасность страны. Поэтому выработка мер, нацеленных на ликвидацию кризисных ситуаций, — одно из важнейших стратегических направлений государственной политики, определяющей защиту России от внутренних и внешних угроз.

Под кризисной ситуацией региона понимаются:

- ◆ отрицательные изменения в воспроизводственных процессах народного хозяйства;
- ◆ негативные изменения в социальной сфере;
- ◆ отрицательные изменения в экологии, наносящие ущерб здоровью населения.

Кризисное положение региона **формируется** под:

- ◆ воздействием макроэкономических кризисных процессов;
- ◆ влиянием местных особенностей экономического и социального развития, ресурсного потенциала, географического положения и других особенностей.

Кризисное состояние экономики и социальной сферы региона возникает под влиянием:

- ◆ деформации территориальной структуры и межрайонных связей, вызванной как общим кризисом народного хозяйства, так и несоответствием территориальных пропорций условиям рыночной экономики;

- ◆ невысокого уровня конкурентоспособности некоторых предприятий и отраслей региона;
- ◆ высокой изношенности основных фондов и их технологической отсталости;
- ◆ спада производства, обусловленного высоким уровнем безработицы и низким уровнем и качеством жизни населения;
- ◆ углубления территориальной дифференциации уровней экономического и социального развития;
- ◆ усиления криминогенной обстановки;
- ◆ развития внешнеэкономических связей приграничных районов в ущерб внутрисоюзным связям и интересам и др.

Выделяют следующие основные **виды кризисных ситуаций в регионах**:

- ◆ снижение объемов выпуска продукции, услуг в специализированных отраслях региона более чем наполовину;
- ◆ увеличение безработицы в регионе свыше 15% общей численности экономически активного населения;
- ◆ чрезмерное использование природных ресурсов региона отечественными и иностранными частными компаниями;
- ◆ низкая обеспеченность региона финансовыми ресурсами;
- ◆ слабая обеспеченность региона объектами инфраструктуры;
- ◆ депопуляция населения, снижение уровня генофонда региона и страны и др.

Региональные кризисные ситуации проявляются в следующих негативных **последствиях**:

- ◆ в снижении производства, нарастании безработицы, увеличении убыточных предприятий;
- ◆ в возникновении переселенцев и беженцев, что снижает обеспеченность населения регионов социально-бытовыми услугами;
- ◆ в значительном превышении смертности над рождаемостью, создающем условия для ускоренного старения населения в регионе, уменьшении численности коренных жителей;
- ◆ в нестабильном состоянии народного хозяйства региона;
- ◆ в нарастании зависимости региона от импорта продукции и др.

В дореформенный период цели, задачи и методы региональной политики отражались в генеральной схеме развития и размещения производительных сил на перспективу, в которой выдвигались следующие задачи:

- ◆ выравнивание уровней экономического развития регионов;
- ◆ приоритетное развитие восточных районов;
- ◆ специализация территорий.

В реформенный период ставились цели:

- ◆ реформировать экономику РФ;
- ◆ начать формирование рынка.

Прекратили свое существование генеральные схемы и районные планировки. Основными **причинами** кризисных ситуаций регионов являются:

- ◆ усилившаяся дифференциация экономического развития регионов;
- ◆ дезинтеграция социально-экономического пространства страны.

По величине ВРП на душу населения — главному показателю экономического развития — различия между 79 субъектами РФ (без автономных округов и Чечни) составляют более 20 раз. В Китае максимальный разрыв между провинциями по величине ВРП на душу населения в 1998 г. составил 10,9 раза. Разрыв между наиболее и наименее развитыми регионами ЕС по этому индикатору в 4–4,5 раза ниже по сравнению с РФ.

Увеличение социально-экономической дифференциации регионов России объясняется следующими причинами:

- ◆ различным уровнем адаптируемости к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти;
- ◆ снижением регулирующей роли государства;
- ◆ возникновением реального неравенства различных регионов в экономических отношениях с центром.

С начала 1990-х гг. наблюдалась **дезинтеграция** социально-экономического пространства России. Если объем ВВП страны сократился почти в 2 раза, то объем межрегионального товарооборота уменьшился более чем в 4 раза. Одной из основных причин ослабления межрегиональных производственных связей выступает возросшее влияние мирового рынка. На фоне спада производства нарастали объемы экспорта и импорта. При этом импорт вытеснял с внутреннего рынка российских товаропроизводителей. В последние годы в связи с компенсационным ростом экономики России дезинтеграционные процессы интенсивно идут на убыль. Вместе с тем проблема дезинтеграции России остается важной. Дело в том, что отдельные регионы стремятся к одностороннему использованию преимуществ от льготного экспорта природно-сырьевых ресурсов, к удержанию налоговых поступлений в пределах своей территории, к установлению административных цен на продукцию, к запрету ее вывоза за пределы региона, что подрывает целостность экономического пространства.

Кризисные ситуации в экономике, угрожающие экономической безопасности, можно предотвратить или нейтрализовать. Важной задачей **нейтрализации** региональных кризисных ситуаций является обеспечение сбалансированности специфических, в первую очередь экономических, интересов национально-государственных образований федерации и страны в целом, в том числе краев и областей с преобладанием русского этноса.

Меры по нейтрализации кризисных ситуаций в экономике регионов включают:

- ◆ **макроэкономическое регулирование** (налоговое и бюджетно-финансовое);
- ◆ **институциональное регулирование** (приватизация и акционирование, санация убыточных предприятий, формирование Фонда поддержки предпринимательства и др.);
- ◆ **государственное территориальное регулирование** (поддержка районов Крайнего Севера, регулирование транспортных тарифов, реализация федеральных территориально-ориентированных целевых программ).

Среди мер нейтрализации региональных кризисных ситуаций особое место занимает разработка федеральных целевых программ, которые сочетают возможности государства, регионов и хозяйствующих субъектов. Разработка и реализация этих программ регулируется Законом о прогнозировании и программировании (1996) и рядом методических материалов, утвержденных Минэкономразвития РФ. Решение о разработке федеральных целевых программ (ФЦП) принимается Правительством РФ на основе заявок министерств и субъектов Федерации. В начале формируется Концепция программы, на ее основе разрабатываются разделы программы, которые включают:

- ◆ цели и задачи;
- ◆ подпрограммы, увязанные с задачами;
- ◆ систему мероприятий (включая инвестиционные проекты);
- ◆ финансовое обеспечение программы;
- ◆ эффективность программы;
- ◆ механизм управления реализацией программных мероприятий.

Проект программы согласовывается со всеми министерствами, с Минфином России и представляется в Правительство РФ. Проект проходит экспертизу и после уточнения утверждается Постановлением Правительства РФ.

В формировании методов и механизмов нейтрализации угроз экономической безопасности регионов и страны в целом предлагается использовать зарубежный опыт. За рубежом нейтрализация кризисных ситуаций чаще всего совершается путем централизованной поддержки кризисных районов, отбор которых ведется на основе следующих четырех групп показателей:

Первая группа характеризует уровень жизни населения.

Вторая группа фиксирует уровень занятости и безработицы.

Третья группа отражает меру привлекательности регионов для предпринимательской деятельности.

Четвертая группа определяет состояние экологии.

Опыт благополучных зарубежных стран показывает, что на развитие регионов с национальными и межэтническими конфликтами тратится до половины всех финансовых ресурсов, расходуемых для нейтрализации кризисных ситуаций.

Современная система механизмов нейтрализации угроз экономической безопасности включает прямые и косвенные методы государственного регулирования развития территорий.

К **прямым** методам относятся:

- ◆ размещение госзаказов на поставку продукции для общегосударственных нужд;
- ◆ прямое финансирование инвестиционных проектов в регионах;
- ◆ федеральные целевые программы регионального характера;
- ◆ административно-правовое регулирование.

К **косвенным** методам относятся:

- ◆ налогообложение хозяйственных субъектов;
- ◆ использование территориально-локализованных экономических льгот.

21.4. Региональная политика и стратегия. Региональная инвестиционная политика

Региональная политика — составная часть государственной политики и других органов власти, нацеленная на упорядочение национальной территории согласно выбранной стратегии социально-экономического развития страны.

Объективными условиями возникновения и становления региональной политики выступает структурная неоднозначность, неопределенность территории в природно-географическом, ресурсном, экономическом, социальном, политическом аспектах. Эти обстоятельства вызывают необходимость любое мероприятие внутренней, иногда и внешней, политики корректировать, учитывая территориальную структуру и специфику ее частей — регионов. Отмеченная так называемая «всеобщая необходимость» корректировки и при размещении капитальных вложений, и при организации здравоохранения или образования, и в оборонно-стратегическом аспекте и т. д. лежит в основе того, что региональная политика не выделялась в самостоятельную структурную единицу государственного управления. Однако в каждом органе, принимающем решение, существует и функционирует, например, отдел, департамент, сектор, ведающий регионализацией общей политики.

В России существует несколько центров, изучающих проблемы региональной политики. Среди них:

- ◆ Совет по изучению производительных сил (СОПС);
- ◆ департамент Министерства экономики РФ;
- ◆ Министерство РФ по делам национальностей и федеративным отношениям;
- ◆ отдел региональных проблем Аналитического управления Президента РФ;
- ◆ Международная академия регионального развития и сотрудничества (МАРС).

Необходимо отметить, что разработки этих центров не разрешили многие дискуссионные проблемы:

- ◆ недостаточно изучены приоритетные направления региональной политики;
- ◆ остаются различные взгляды на цели, задачи, сущность и средства региональной политики.

В нормативных актах, например в Основных положениях региональной политики в Российской Федерации, утвержденных Указом Президента РФ от 3 июня 1996 г. № 803, «под региональной политикой в РФ понимается система целей и задач органов государственной власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов страны, а также механизм их реализации».

В указе обозначены основные цели региональной политики в России, обеспечивающие:

- ◆ основы федерализма в стране;
- ◆ социальные права и социальную защиту граждан;
- ◆ равные условия социально-экономического развития регионов;
- ◆ приоритетное развитие регионов, имеющих стратегическое значение;

- ◆ максимальное использование природно-климатических особенностей и др.

Цель, по мнению некоторых российских ученых, включает три группы подцелей: социальные, экономические и экологические.

В качестве приоритетных задач региональной политики государства выдвигаются:

- ◆ социальные задачи;
- ◆ экономические задачи;
- ◆ экологические задачи;
- ◆ национальные и межэтнические задачи.

Основными **объектами** региональной политики выступают регионы (области, края, штаты, провинции и т. п.), единицы политико-территориального деления (автономные, созданные на моно- или полиэтнической основе), в федеральном государстве — субъекты Федерации. В чрезвычайных ситуациях объектами становятся зоны стихийных, экологических бедствий, конфликтов. В разных странах функции управления и мера самостоятельности регионов обусловлены государственным устройством. В федеральных государствах всегда объекты региональной политики закреплены в конституциях.

В области региональной политики существуют **два полюса**: «центр» и «периферия», между которыми имеются противоречия, разрешаемые посредством компромиссов, в процессе которых регионы нередко объединяются в ассоциации или по территориальному принципу, или по аналогичным интересам.

Методы осуществления целей региональной политики следующие:

- ◆ экономические (субсидии и дотации, налоговая и таможенная политика, создание свободных экономических зон и др.);
- ◆ социально-воспитательные, включая подготовку и подбор кадров;
- ◆ административные.

В странах с полиэтническим населением главное значение имеет правильный учет этнополитической обстановки и этнического фактора вообще.

Все регионы России испытывают целый ряд сложных и острых проблем: экономических, социальных, этнополитических, экологических и др.

В России предлагаются **три концепции** «нового федерализма»:

- 1) концепция территориальной «губернской» федерации, предполагающая отказ от национально-территориального деления РФ;
- 2) концепция «укрупнения регионов», предполагающая сокращение численности субъектов РФ, прежде всего — не имеющих достаточного экономического потенциала;
- 3) концепция развития и укрепления горизонтальных связей в РФ на основе консолидирующих процессов создания межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия.

Представляется, что все три концепции заслуживают внимания и было бы целесообразно выявить по ним общественное мнение российских граждан. В самом деле, не много ли, например, субъектов РФ? Главным критерием должны стать не

величина территории и не национальный состав, а уровень развития производительных сил.

Выделяют следующие приоритетные задачи в области государственной региональной политики:

- ◆ укрепление территориальной целостности и государственного суверенитета Российской Федерации на основе принципов федерализма. Сохранение единого экономического пространства — основы общероссийского рынка;
- ◆ реализация стратегии территориального размещения производительных сил посредством формирования территориальных пропорций в развитии экономики. Элиминация значительных различий в условиях социально-экономического развития регионов;
- ◆ оптимальная региональная политика;
- ◆ формирование паритетных экономических и бюджетно-финансовых взаимоотношений между региональными и федеральными органами исполнительной власти и др.

Региональная политика может быть эффективной лишь в том случае, когда она опирается на научно обоснованную стратегию регионального социально-экономического развития, которая, в свою очередь, неотделима от общей стратегии социально-экономического развития страны.

Региональная стратегия — составной элемент общей стратегии государственной деятельности; выступает основополагающим компонентом региональной политики.

Данный термин введен в политико-экономический оборот при рассмотрении одного из аспектов общей стратегии социально-экономического развития (региональный аспект), а также при обосновании фундаментальных положений региональной политики.

При разработке региональной стратегии необходимо ответить на следующие основные вопросы:

- ◆ признается ли руководящими государственными структурами неоднородность социально-экономического пространства;
- ◆ наличие регионов (районов, зон, ареалов) и особенности их географического положения;
- ◆ ресурсная обеспеченность;
- ◆ социально-историческое развитие;
- ◆ этнический состав;
- ◆ на каких принципах строятся отношения центра с регионами в области представительства, финансовой политики и в каких формах государственности выражаются эти отношения (конфедерация, федерация, унитарная система и т. п.);
- ◆ какова роль государства в регулировании взаимоотношений между регионами.

В случае необходимости именно со стратегических позиций могут фиксироваться проблемы обороноспособности и безопасности, ресурсной и экономической политики, национально-этнического строительства и др.

Актуальные проблемы региональной политики

По инициативе недавно созданного Института региональной политики 14 июля 2005 г. на семинаре был обсужден доклад о Концепции стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации, с которым выступил Ю. Перелыгин (руководитель департамента социально-экономического развития и территориального планирования Министерства регионального развития РФ).

В Концепции, разработанной Министерством регионального развития РФ, предлагается различать понятия регионального и государственного строительства. В ней регионы рассматриваются не как административно-территориальные единицы, а как пространственная локализация процессов хозяйствования, границы которой не обязательно должны совпадать с административно-территориальным делением.

В предполагаемой Концепции ключевым положением является проведение **политики поляризованного развития**, которая должна прийти на смену политике выравнивания. Концепция исходит из того, что развитие концентрируется в нескольких регионах — «локомотивах».

В Концепции выделяются **четыре** точки развития:

- 1) города — мировые лидеры (Москва и Санкт-Петербург);
- 2) центры общенационального значения (Владивосток, Хабаровск, Красноярск, Новосибирск, Челябинск, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, Самара);
- 3) субфедеральные центры — пограничные (Южно-Сахалинск, Мурманск);
- 4) межрегиональные центры (Иркутск, Оренбург).

Идея поляризованного развития должна применяться не только на уровне страны, но и внутри регионов, для которых также характерны свои локальные точки роста. Эту идею участники семинара в основном одобрили. Однако был высказан ряд принципиальных замечаний, среди которых выделим следующие:

- ◆ концепция необоснованно противопоставляет политику выравнивания и политику поляризованного развития. Должны развиваться оба направления;
- ◆ в концепции должны быть отражены все четыре классические модели региональной политики: неотложная помощь кризисным регионам; межрегиональное перераспределение; технологическая реструктуризация; региональное саморазвитие;
- ◆ в концепции необходимо найти свое место не только регионам-«локомотивам», но и каждому региону, поскольку взаимодействия регионов разных типов выступают приоритетными для общенациональной концепции;
- ◆ более критично оценены меры и механизмы, предложенные в концепции, и др.

Региональная инвестиционная политика — важный элемент социально-экономической политики, осуществляемой в границах данного региона.

Основными **функциями** региональной инвестиционной политики являются:

- ◆ регламентация инвестиционной деятельности в территориальном аспекте с целью развития региональной экономики;
- ◆ элиминация структурных деформаций;

- ◆ создание выгодной рыночной среды для эффективного развития экономики региона с учетом избранных приоритетов;
- ◆ интеграция народного хозяйства региона в единое экономическое пространство страны.

Региональная инвестиционная политика предопределяет эффективность региональной политики государства. Вместе с тем, подчиняясь особым экономическим законам воспроизводства капитала, она представляет собой сравнительно особенную область экономико-правовой и организационно-управленческой деятельности.

Региональная инвестиционная политика в федеративном государстве подвержена воздействию общегосударственной инвестиционной политики, которая, строго говоря, не выступает механическим объединением политики регионов. Следовательно, общегосударственная инвестиционная политика по своему содержанию, целям, механизму осуществления представляет собой более широкое и емкое понятие. Региональная инвестиционная политика обобщенно отражает специфику и тенденции инвестиционной деятельности в регионах. Стратегию и тактику региональной инвестиционной политики самостоятельно разрабатывают субъекты Федерации, исходя при этом из общегосударственных приоритетов, но принимают во внимание их модификацию на уровне региона. Осуществляют региональную инвестиционную политику государственные структуры, привлекая к этому процессу банки, финансовые компании, финансово-промышленные группы, страховой и инвестиционные фонды.

При определении стратегии и тактики региональной инвестиционной политики необходимо учитывать сложившийся в регионе инвестиционный климат, под которым понимаются условия для долгосрочных капиталовложений в реальный сектор экономики региона. Уровень благоприятного инвестиционного климата определяется индикаторами эффективности и мерой риска инвестиций в конкретном регионе в сравнении с другими регионами. В отечественной экономической литературе выделяют несколько факторов, которые оказывают влияние на региональный инвестиционный климат:

- ◆ природно-ресурсный потенциал и геополитическое положение региона. Так, наличие собственной сырьевой базы позволяет обеспечить повышение эффективности использования капитальных вложений за счет сокращения транспортных затрат и уменьшения зависимости от внешних поставок сырья. Вместе с тем добывающие отрасли экономики отличаются длительными сроками окупаемости инвестиций, затрудняя тем самым использование капитальных вложений мелких и средних инвесторов;
- ◆ состояние товарных рынков, а также производственный и финансовый потенциал региона;
- ◆ степень развития рыночной инфраструктуры (наличие банков, бирж, торговых домов, страховых, инвестиционных, лизинговых компаний и т. д.);
- ◆ состояние налоговой политики, ибо органы власти и управления данного региона имеют большие возможности воздействия на инвестиционный климат региона посредством регулирования условий налогообложения;

- ◆ внешнеэкономические риски, проявляющиеся в таких формах, как: нестабильность социально-политической обстановки в регионе, неурегулированность межнациональных федеративных отношений, существование острых социальных вопросов, неблагоприятная экологическая ситуация и другие факторы, оказывающие отрицательное влияние на инвестиционный климат в регионе.

Следует отметить, что уровень благоприятности инвестиционного климата в различных регионах страны весьма значителен, что требует существенной дифференциации в определении инвестиционного состояния в регионе.

Таким образом, реализация региональной инвестиционной политики свидетельствует об объективной необходимости учета многочисленных факторов, влияющих на ее оптимизацию в каждом субъекте Федерации.

Государственное регулирование инновационных процессов должно осуществляться как на отраслевом, так и на региональном уровне, поскольку региональные хозяйственные комплексы также заинтересованы в инновационной модели развития.

В отечественной литературе оценка ресурсов инновационного развития регионов осуществлялась по следующим индикаторам:

- ◆ численность работников, занятых исследованиями и разработками, в расчете на 10 тыс. человек;
- ◆ удельный вес населения, имеющего высшее, неполное высшее и среднее профессиональное образование, в общей численности населения;
- ◆ основные средства исследований и разработок в расчете на одного занятого НИОКР.

В качестве индикаторов, характеризующих результаты инновационного развития, применялись:

- ◆ число созданных передовых производственных технологий;
- ◆ число используемых передовых производственных технологий;
- ◆ степень инновационной активности организаций, определяемая долей инновационно-активных организаций в числе обследованных;
- ◆ интенсивность инновационных затрат, рассчитанная через долю затрат на технологические инновации в объеме отгруженной продукции инновационно-активных организаций.

Выделяют пять групп регионов России, различающихся по степени инновационного потенциала. К первой группе, имеющей достаточный потенциал для инновационного развития, относятся лишь 11 субъектов России.

21.5. Местное самоуправление в России

Под местным самоуправлением понимается самостоятельная и под свою ответственность деятельность населения по решению непосредственно либо через орган самоуправления проблем местного значения, во имя интересов населения, его исторических и иных местных традиций.

Местное самоуправление осуществляется в городах, селах и на других территориях РФ. Его органами выступают выборные органы, которые в муниципальных образованиях являются обязательными. Органы местного самоуправления не включаются в систему органов государственной власти и состоят из депутатов, а их количественный состав определяется уставом муниципального образования. Работой местного самоуправления руководит выборное должностное лицо. В качестве экономической основы местного самоуправления выступают:

- ◆ муниципальная собственность;
- ◆ местные финансы;
- ◆ имущество госсобственности, переданное в управление органам местного самоуправления;
- ◆ иная собственность, удовлетворяющая интересы населения муниципального образования.

Население данной территории самостоятельно определяет структуру органа местного самоуправления. В ведение органов местного самоуправления входят:

- ◆ утверждение местного бюджета и отчета о его исполнении;
- ◆ принятие планов и программ развития муниципального образования;
- ◆ контроль работы органов местного самоуправления и его должностных лиц и др.

Согласно летописным сообщениям, в городах Древнерусского государства, прежде всего в Киеве и Новгороде, с конца X — начала XI в. зарождается местное самоуправление в форме вече.

Вече — это народное собрание у славянских народов. Основной функцией вече было: избрание князей, посадников, тысяцких, архиепископов и др. В Новгородской и Псковской республиках вече было верховным органом власти. Вече просуществовало вплоть до присоединения этих земель к Русскому государству (Новгорода — в 1478 г., Пскова — в 1510 г.). По мере усиления княжеской власти значение вече постепенно сошло на нет.

На смену вече пришли Земские соборы. В середине XVI в. Избранная рада провела реформы: Судебник 1550 г., созыв Земских соборов. Деятельность последних явилась важным этапом формирования сословно-представительной монархии. Первый Земский собор был тесно связан с церковными Соборами, которые были старше Земского.

Судебник 1550 отразил усиление роли православного начала в стране. В 1550 г. были созданы Земские соборы, компетенция которых распространялась только на посадских и крестьян. Органы самоуправления контролировались старостой в уезде. В первой половине XVII в. был расцвет деятельности Земских соборов. В 1613–1622 гг. Земские соборы действовали непрерывно. Но с середины XVII в. созыв Земских соборов прекратился. Последний собор был созван в 1653 г. и обсуждал вопрос о воссоединении Украины с Россией. Местное самоуправление в XVII в. было построено на сочетании воеводской власти с земским самоуправлением.

С 1699 г. вновь началась реализация идеи формирования местного самоуправления. Были открыты в городах земские избы, которые собирали доходы и заведовали повинностями, лежащими на купцах, торговцах и ремесленниках. Однако

городом они не управляли. С 1727 г. начался упадок местного самоуправления. Становление нового цикла началось с реформ земской (1864) и городской (1870).

В 1785–1870 гг. действовало городское собрание — первичный орган городского самоуправления. Избиралось из числа постоянных городских жителей на основе имущественного ценза, в его составе преобладало купечество. Городские собрания избирали городской магистрат, Городскую думу. Собрания действовали во всех российских городах. В 1890 г. утратило свои позиции Земство и начался очередной централизм.

Революции 1905–1907 гг. и 1917 г. вызвали к жизни новую форму местного самоуправления — Советы. В годы новой экономической политики (НЭП) роль местных Советов в хозяйственном переустройстве страны усилилась. Но в 1931–1955 гг. господствовало централизованное управление экономикой. Начатый в 1956 г. территориальный (совнархозный) тип управления закончился в 1965 г.

Такова история местного самоуправления в нашей стране.

Раздел IV
МАКРОЭКОНОМИКА

Глава 22

ВВЕДЕНИЕ В МАКРОЭКОНОМИКУ

22.1. Предмет макроэкономики. Ключевые макроэкономические проблемы

Макроэкономика — учение об общем уровне национального объема производства, безработицы и инфляции; имеет дело со свойствами экономической системы как единого целого, изучает факторы и результаты развития экономики страны в целом.

Как самостоятельное научное направление макроэкономика стала формироваться с начала 30-х гг. XX в., в то время как формирование микроэкономики относится к последней трети XIX столетия (Л. Вальрас, К. Менгер, А. Маршалл). Основы макроэкономики были заложены Джоном Мейнардом Кейнсом.

Дж. Кейнс в своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) доказал возможность существования в рыночной экономике устойчивого состояния большой безработицы и недоиспользованных производственных мощностей, но при этом правильные налогово-бюджетная и денежно-кредитная политики государства могут воздействовать на производство, сокращая тем самым безработицу и уменьшая продолжительность экономических кризисов. Следовательно, Кейнс обосновал необходимость государственного регулирования экономики как единого целого. Кейнсианская экономическая теория стала доминирующей в сфере макроэкономики и государственной политики.

Начиная с послевоенного периода и вплоть до 1960-х гг. любой анализ макроэкономической политики основывался на кейнсианских постулатах. Идеи, сформулированные Кейнсом, были развиты его последователями — Дж. Хиксом, А. Хансеном, П. Самуэльсоном.

Однако новые теоретические разработки подорвали былое значение кейнсианской макроэкономической теории. Наиболее весомая критика кейнсианства была представлена монетаристским направлением, которое возглавил М. Фридмен.

Термин «макроэкономика» введен в научный оборот сравнительно недавно, но сам макроэкономический анализ общеэкономических тенденций выступает центральным уже много веков. Так, французский экономист-физиократ Ф. Кенэ в работе «Экономическая таблица» (1758) впервые в экономической науке сделал попытку провести анализ общественного воспроизводства с точки зрения определения балансовых пропорций между натуральными и стоимостными элементами общественного продукта. Определенные моменты макроэкономического анализа

содержатся в работах английского экономиста Д. Юма в его монетаристском подходе к платежному балансу. Макроэкономический подход к анализу общественного воспроизводства использовал К. Маркс в своей модели, изложенной им во втором томе «Капитала» (1885), в котором он исходил из соответствия между натурально-вещественной и стоимостной структурами совокупного общественного продукта.

Макроэкономика преследует конкретные цели и использует соответствующие инструменты.

Система целей включает в себя следующие элементы.

1. Высокий и растущий уровень национального производства, т. е. уровень реального валового внутреннего продукта (ВВП).
2. Высокая занятость при небольшой вынужденной безработице.
3. Стабильный уровень цен в сочетании с определением цен и заработной платы путем взаимодействия спроса и предложения на свободных рынках.
4. Достижение нулевого сальдо платежного баланса.

Первая цель состоит в том, что конечная задача экономической деятельности сводится к обеспечению населения товарами и услугами. Совокупным измерителем национального производства выступает валовой внутренний продукт (ВВП), который выражает рыночную стоимость конечных товаров и услуг.

Второй целью макроэкономической политики является высокая занятость и низкая безработица. Уровень безработицы колеблется в ходе экономического цикла. В фазе депрессии спрос на рабочую силу сокращается, а уровень безработицы увеличивается. В фазе оживления спрос на рабочую силу растет, а безработица сокращается. Однако удовлетворить потребности всех в достойной работе — труднодостижимая задача.

Третьей макроэкономической целью является стабильность цен при наличии свободных рынков. Распространенным измерителем общего уровня цен является индекс потребительских цен (ИПЦ), учитывающий затраты на приобретение фиксированного набора «корзины» товаров и услуг.

Четвертая цель касается открытой экономики и означает достижение общего экономического равновесия на уровне полной занятости при нулевом сальдо платежного баланса.

Соотношение основных макроэкономических целей определяет главную макроэкономическую цель, отражающую основную задачу макроэкономической политики, реализация которой выступает в двух формах:

- 1) промежуточные макроэкономические цели;
- 2) тактические макроэкономические цели.

Первые регулируют значения ключевых макроэкономических переменных, вторые осуществляют преобразования национальной экономики.

Государство в своем распоряжении имеет соответствующие инструменты, которые оно может использовать для воздействия на экономику.

Под инструментом политики понимается экономическая переменная, находящаяся под контролем государства и способствующая достижению одной или нескольких макроэкономических целей.

Выделяются следующие инструменты макроэкономической политики.

Налогово-бюджетная политика, означающая манипулирование налогами и государственными расходами с целью воздействия на экономику. Первый компонент налогово-бюджетной политики — налогообложение — оказывает влияние на общую экономическую ситуацию двумя способами:

- 1) сокращая располагаемый доход или расходуемый доход домашних хозяйств. Например, налоги уменьшают сумму денег, которую население расходует на приобретение товаров и услуг, в результате чего сокращается совокупный спрос на блага, что вызывает падение объема ВВП;
- 2) оказывая воздействие на цены благ и факторов производства. Так, повышение налогов на прибыль вызывает снижение стимулов у фирм к инвестированию в новые капитальные блага.

Денежно-кредитная политика, осуществляемая государством путем денежной, кредитной и банковской систем страны. Регулирование денежной массы влияет на процентные ставки и тем самым на экономическую конъюнктуру. Например, политика дорогих денег повышает процентные ставки, снижая экономический рост и повышая уровень безработицы. И наоборот, политика дешевых денег вызывает экономический рост и сокращение уровня безработицы.

Политика доходов — это стремление государства сдерживать инфляцию директивными мерами: либо прямым контролем над заработной платой и ценами, либо добровольным планированием повышения заработной платы и цен.

Политика доходов в западной экономической литературе является наиболее дискуссионной.

30–40 лет назад эта политика считалась эффективной в борьбе с инфляцией. В настоящее время многие экономисты считают ее не только неэффективной, но и вредной, ибо она не снижает инфляцию. Поэтому большинство развитых стран использует ее в чрезвычайных обстоятельствах.

Внешнеэкономическая политика. Международная торговля повышает эффективность и экономический рост, а также уровень жизни населения. Важным показателем внешней торговли является чистый экспорт, представляющий собой разность между стоимостью экспорта и стоимостью импорта. В случае превышения экспорта над импортом наблюдается избыток, если же импорт превышает экспорт, имеет место дефицит торгового баланса.

Торговая политика включает в себя тарифы, квоты и другие инструменты регулирования, которые либо стимулируют, либо ограничивают экспорт и импорт. Регулирование иностранного сектора осуществляется координацией макроэкономической политики в различных экономических регионах, но главным образом посредством управления валютным рынком, ибо на внешнюю торговлю влияет валютный курс страны.

Ключевыми макроэкономическими проблемами являются:

- ◆ анализ экономических (деловых) циклов;
- ◆ взаимодействие инфляции и безработицы;
- ◆ достижение устойчивого экономического роста;
- ◆ взаимодействие реального и денежного секторов экономики;
- ◆ анализ торгового баланса страны;

- ◆ взаимосвязь национальных рынков внутри страны и с иностранным сектором экономики;
- ◆ достижение эффективной макроэкономической политики государства.

22.2. Метод макроэкономики

Если предмет научной дисциплины отвечает на вопрос: «Что она изучает?», то метод — «Как она изучает эту науку?».

Под методом понимается совокупность способов, приемов, форм изучения предмета данной науки; конкретный инструментарий научного исследования.

Макроэкономика, как и другие науки, использует как общие, так и специфические методы изучения.

К общенаучным методам относятся:

- ◆ метод научной абстракции;
- ◆ метод анализа и синтеза;
- ◆ метод единства исторического и логического;
- ◆ системно-функциональный анализ;
- ◆ экономико-математическое моделирование;
- ◆ сочетание нормативного и позитивного подходов.

Вместе с тем каждая наука использует собственные, специфические методы исследования, обладает своими терминами и принципами. Например, в химии применяется понятие «молекула», в физике — «квант», в математике — «интеграл, радикал» и т. д. Макроэкономика использует собственные понятия, основные из которых называются категориями. Вместе с развитием макроэкономики одни категории отмирают, другие модифицируются. Иными словами, категории носят исторический характер.

Основным специфическим методом макроэкономики является **макроэкономическое агрегирование**, под которым понимается объединение явлений и процессов в единое целое. Агрегированные величины характеризуют рыночную конъюнктуру и ее изменение (рыночная ставка процента, ВВП, ВНП, общий уровень цен, уровень инфляции, уровень безработицы и др.).

Макроэкономическое агрегирование распространяется на экономические субъекты (домашние хозяйства, фирмы, государство, за границу) и рынки (товаров и услуг, ценных бумаг, денег, труда, реального капитала, международный, валютный).

В макроэкономике широко используются **экономические модели** — формализованные описания (логические, графические, алгебраические) различных экономических явлений и процессов для обнаружения функциональных взаимосвязей между ними. Макроэкономические модели позволяют отвлечься от второстепенных элементов и сосредоточиться на главных элементах системы и их взаимосвязях. Макроэкономические модели, выступая абстрактным выражением экономической реальности, не могут быть всеобъемлющими, поэтому в макроэкономике существует множество различных моделей, которые могут быть классифицированы по различным критериям:

- ◆ по степени обобщения (абстрактно-теоретические и конкретно-экономические);
- ◆ по степени структуризации (малоразмерные и многомерные);
- ◆ с точки зрения характера взаимосвязи элементов (линейные и нелинейные);
- ◆ по степени охвата (открытые и закрытые: закрытые — для изучения замкнутой национальной экономики; открытые — для изучения международных экономических связей);
- ◆ по учету времени как фактора, определяющего явления и процессы. Статические — фактор времени не учитывается; динамические — время выступает как фактор и др.

В макроэкономике существует множество самых различных моделей: модель круговых потоков; крест Кейнса; модель $IS-LM$; модель Баумоля—Тобина; модель Маркса; модель Солоу; модель Домара; модель Харрода; модель Самуэльсона—Хикса и др. Все они выступают как общий инструментарий, не имея при этом национальных особенностей.

В каждой макроэкономической модели исключительно важным является выбор факторов, которые были бы существенными для макроанализа конкретной проблемы в конкретный период времени.

В каждой модели выделяются **два типа** переменных:

- 1) экзогенные;
- 2) эндогенные.

Первые вводятся в модель извне, они задаются до построения модели. Это исходная информация. Вторые возникают внутри модели в процессе решения выдвинутой задачи, являются результатом ее решения.

При построении моделей используются **четыре вида** функциональных зависимостей:

- 1) дефиниционные;
- 2) поведенческие;
- 3) технологические;
- 4) институциональные.

Дефиниционные (от лат. *definitio* — определение) — отражают содержание или структуру изучаемого явления или процесса. Например, под совокупным спросом на рынке благ понимают суммарный спрос домохозяйств, инвестиционный спрос предпринимательского сектора, спрос государства и заграницы. Это определение можно представить в виде тождества:

$$Y = C + I + G + NE.$$

Поведенческие — показывают предпочтения экономических субъектов. Так, функция потребления $C = C(Y)$ и функция сбережения $S = S(Y)$.

Технологические — характеризуют технологические зависимости в экономике, отражают связи, определяемые факторами производства, уровнем развития производительных сил, научно-технического прогресса. Примером может служить производственная функция, показывающая связь между объемом и факторами производства:

$$Y = f(L, N, K),$$

где Y — объем производства; L — труд; N — земля; K — капитал.

Институциональные — выражают институционально установленные зависимости; определяют связи между теми или иными экономическими показателями и государственными институтами, регулирующими экономическую деятельность. Например, сумма налоговых поступлений (T) есть функция дохода (Y) и установленной налоговой ставки (t_y):

$$T = t_y \times Y.$$

Следует заметить, что фактор времени в макроэкономике играет более существенную роль, чем в микроэкономике. Поэтому в макроэкономике большее значение придается «ожиданиям» экономических субъектов.

Проблема ожиданий впервые была выдвинута шведским экономистом, лауреатом Нобелевской премии по экономике (1974) Г. К. Мюрдалем (1898–1987).

Экономические ожидания подразделяются на две группы:

- 1) ожидания *ex post*;
- 2) ожидания *ex ante*.

Ожидания *ex post* — оценка экономическими субъектами приобретенного опыта, фактические оценки, оценки прошлого.

Ожидания *ex ante* — прогнозные оценки экономических субъектов.

В макроэкономике существуют **три** основные **концепции** формирования ожиданий.

Концепция статических ожиданий. Согласно этой концепции, экономические субъекты в будущем ожидают то, с чем столкнулись в прошлом. Например, если в прошлом году цены росли на 3% в месяц, то в текущем их рост также составит 3%.

Концепция адаптивных ожиданий, по которой экономические субъекты корректируют свои ожидания с учетом ошибок, допущенных в прошлом.

Концепция рациональных ожиданий. Подход, согласно которому прогнозы экономических субъектов на будущее складываются как оптимальный результат переработки всей имеющейся в их распоряжении информации, в том числе о проводимой в настоящее время экономической политике правительства.

Концепция рациональных ожиданий возникла в 70-е гг. XX столетия. Ее основоположником считается Р. Лукас.

Авторы концепции рациональных ожиданий утверждают, что и концепция статических ожиданий, и концепция адаптивных ожиданий упрощенно трактуют механизм формирования оценок рациональными субъектами. Однако концепция рациональных ожиданий не дает однозначного ответа о количестве моделей формирования оценок будущего.

В макроэкономике различают позитивный и нормативный подходы.

Позитивный подход — это анализ фактического функционирования экономической системы.

Нормативный подход — носит рекомендательный характер, определяет, какие условия или аспекты желательны или нежелательны.

Сочетание позитивного и нормативного подходов дает возможность макроэкономическим исследованиям, несмотря на высокий уровень научной абстракции, служить теоретической основой для разработки государственной экономической политики.

Глава 23

ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ. НАРОДНО-ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КРУГООБОРОТ

23.1. Основные макроэкономические показатели

Специфика предмета и метода макроэкономики предполагает применение в ней таких понятий и категорий, которые не используются в микроанализе.

Рассмотрим основные макроэкономические понятия. Основными макроэкономическими понятиями, характеризующими результаты экономической деятельности страны, выступают валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный продукт (ВНП).

Исчисление важнейших макроэкономических показателей производится **в системе национальных счетов (СНС)** — комплексе таблиц, имеющих форму бухгалтерских счетов, в которых отражаются процессы производства, распределения и конечного использования общественного продукта и национального дохода.

Система национальных счетов создана за рубежом и до последнего времени применялась только в западной статистике. Первые попытки составления системы национальных счетов были предприняты в Великобритании в 1946 г., в США — в 1947 г., во Франции — в 1949 г. Она частично пересматривалась в 1958, 1963, 1965, 1968 гг. В ныне действующей СНС ООН имеется четыре класса счетов:

- 1) сводные;
- 2) производства, потребления и капиталовложений;
- 3) доходов и расходов;
- 4) финансирования капитальных затрат.

В России используется СНС, показатели которой начали рассчитываться с 1988 г. Ключевым макроэкономическим показателем системы национальных счетов в России выступает валовой внутренний продукт (ВВП), который дублирует показатель валового национального продукта (ВНП) с некоторым отклонением.

Отечественная статистика использовала систему баланса народного хозяйства (БНХ), основанную на трудовой теории стоимости. СНС и БНХ на международном уровне были приняты как равноправные системы балансовых построений. С целью обеспечения международных сопоставлений Россия приняла за основу

вариант СНС ООН, применяемый в ЕС, поскольку считается, что эта система более детализированна и удобна для практического применения.

Национальное счетоводство (термин был предложен голландским экономистом Ван Клиффом) базируется на модели народно-хозяйственного кругооборота.

Существует ряд систем национальных счетов. Среди них известны норвежская система REFI (RE – *real*, FI – *financial*) и английская SAM (*social accounting matrix*), разработанная Р. Стоуном, на основе которой ООН приняла упрощенную стандартную систему национальных счетов, применяемую более чем в ста странах. Новая стандартная система национальных счетов, принятая ООН в 1993 г., включает кроме финансовых потоков таблицу «затраты – выпуск», а также балансы имущества в реальной и денежной формах.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – макроэкономический показатель, представляющий собой рыночную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в стране за определенный период времени (обычно за год) всеми производителями независимо от того, находятся факторы производства в собственности граждан данной страны или являются собственностью иностранцев.

Под ВВП понимается сумма добавленных стоимостей, означающая разность между выручкой и стоимостью материальных затрат на выпуск и реализацию продукции.

Валовой национальный продукт (ВНП) – макроэкономический показатель, представляющий собой рыночную совокупную стоимость конечных товаров и услуг, созданных факторами производства, находящимися в собственности граждан данной страны, не только внутри страны, но и за рубежом.

В закрытой экономике $\text{ВНП} = \text{ВВП}$. В открытой экономике ВНП отличается от ВВП величиной чистых факторных доходов из-за рубежа:

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{ЧФД.}$$

Чистые факторные доходы из-за рубежа – это разница между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранцев, полученными на территории этой страны.

ВНП больше ВВП, если доходы собственников факторов, применяемых за рубежом, превышают доходы иностранцев от применения принадлежащих им факторов производства в экономике данной страны.

Конечными товарами и услугами являются те из них, которые покупаются в течение данного года с целью конечного потребления и не применяются в промежуточном потреблении для выпуска других товаров и услуг.

ВВП, как и ВНП, измеряется **тремя способами**:

- 1) по расходам (по конечному использованию);
- 2) по доходам (по распределительному способу);
- 3) по добавленной стоимости.

При расчете ВВП (ВНП) по расходам суммируются расходы всех экономических субъектов (домашних хозяйств, фирм, государства, иностранного сектора):

$$\text{ВВП} = C + I + G + NE,$$

где C – потребление (расходы); I – валовые частные внутренние инвестиции; G – государственные закупки товаров услуг; NE – чистый экспорт.

Под потреблением (личным) понимаются расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования и текущее потребление, не включающие расходы на приобретение жилья.

Валовые частные внутренние инвестиции включают капиталовложения в основные (производственные и непроизводственные) фонды, запасы. Валовые инвестиции есть сумма чистых инвестиций и амортизации. Чистые инвестиции увеличивают запасы капитала в народном хозяйстве. Приобретение ценных бумаг не относится к инвестициям.

Государственные закупки товаров и услуг предполагают расходы, связанные со строительством и содержанием школ, дорог, армии, государственного аппарата управления и т. д. Сюда не входят трансфертные платежи тем, кто уже не работает или еще не работает.

Чистый экспорт — разность между экспортом и импортом.

Самым большим компонентом ВВП (ВНП) обычно бывает потребление (C), а самым изменчивым — инвестиции (I).

Расчет ВВП (ВНП) по доходам осуществляется суммированием всех видов факторных доходов (зарботная плата, премии, прибыль, рентные доходы, проценты) плюс два компонента, не являющиеся доходами, — амортизация и чистые косвенные налоги на бизнес, т. е. налоги минус субсидии. Сюда не включается выплата процентов по государственному долгу.

В СНС расходная часть должна равняться доходной:

$$\begin{array}{l} \text{Денежный доход, полученный} \\ \text{от производства продукции} \\ \text{данного года} \end{array} = \text{ВВП} = \begin{array}{l} \text{Объем расходов на покупку} \\ \text{товаров и услуг,} \\ \text{произведенных в данном году,} \end{array}$$

или $Y = C + I + G + NE$, или
Доход равен сумме расходов.

Уравнение, записанное в таком виде, называется основным макроэкономическим тождеством.

При расчете ВВП (ВНП) **по добавленной стоимости** суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта. Этот метод дает возможность определить вклад различных фирм и отраслей в производство ВВП (ВНП). Сумма добавленной стоимости равна стоимости конечных товаров и услуг.

Добавленная стоимость — это приращение стоимости; стоимость, которую добавляет фирма (отрасль) к купленным материалам и услугам в процессе производства и реализации продукции; разность между общей выручкой, полученной от продажи данной продукции, и стоимостью рыночных затрат на ее производство и реализацию (стоимость сырья материалов, топлива, энергии и т. п.).

В стоимость ВВП (ВНП) не включаются непроизводительные сделки, которые не являются результатом производства.

1. Чисто финансовые сделки:

- трансфертные выплаты из бюджета (по социальному страхованию, пенсии, пособия, стипендии);
- частные трансфертные платежи (ежемесячные субсидии, получаемые студентами от родителей, и др.);
- сделки с ценными бумагами.

2. Перепродажа поддержанных вещей.

Эти показатели рассчитываются как в текущих (действующих) ценах, так и в неизменных (базисных) ценах базисного года.

ВВП (ВНП), рассчитанный в текущих рыночных ценах, называется **номинальным**, а рассчитанный в постоянных ценах — **реальным** ВВП (ВНП).

Номинальный ВВП (ВНП) может увеличиваться как за счет роста физического объема всей продукции, так и за счет роста уровня цен. На реальный ВВП (ВНП) уровень цен не влияет. Поэтому реальный ВВП (ВНП) выступает основным показателем физического объема товаров и услуг.

$$\text{Реальный ВВП (ВНП)} = \frac{\text{Номинальный ВВП (ВНП)}}{\text{Индекс цен}};$$

$$\text{Индекс цен текущего года} = \frac{\text{Цены текущего года}}{\text{Цены базисного года}} \times 100\%.$$

Индекс цен выражает изменение среднего уровня цен широкой группы товаров за определенный период.

Взаимосвязь между номинальным и реальным ВВП (ВНП) выражается формулой:

$$\text{Дефлятор ВВП (ВНП)} = \frac{\text{Номинальный ВВП (ВНП)}}{\text{Реальный ВВП (ВНП)}}.$$

Дефлятор ВВП (ВНП) — выражает различия между номинальным и реальным ВВП (ВНП), используется для определения уровня инфляции.

Чистый национальный продукт (ЧНП) — представляет собой наиболее точный макроэкономический показатель созданных и купленных населением данной страны товаров и услуг за определенный период времени (обычно за год). ЧНП исчисляется путем вычитания из ВВП (ВНП) амортизации:

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП (ВНП)} - \text{амортизационные отчисления}.$$

Разница между ценами, по которым покупают потребители, и продажными ценами фирм составляет косвенные налоги на бизнес (налог на добавленную стоимость, акцизные сборы, импортные пошлины, налоги на монопольные виды деятельности и т. д.).

Если из ЧНП вычесть чистые косвенные налоги на бизнес (косвенные налоги за минусом субсидий бизнесу), то получим национальный доход (НД).

Национальный доход (НД) — важнейший макроэкономический показатель совокупных доходов всего населения данной страны за определенный период времени (обычно за год); вновь созданная стоимость. Национальный доход определяется по формуле:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{чистые косвенные налоги на бизнес}.$$

Основными компонентами НД являются:

- ◆ доходы наемных работников и некорпоративных собственников;
- ◆ прибыль фирм;
- ◆ рентные доходы;
- ◆ процентный доход.

Личный доход (ЛД) — сумма доходов, реально получаемых населением после вычета из НДС:

- ◆ взносов населения в социальную систему страхования;
- ◆ налогов на прибыль корпораций;
- ◆ нераспределенной прибыли корпораций плюс трансфертные платежи.

Личный располагаемый доход (ЛРД) — та часть личного дохода, которая остается в распоряжении домашних хозяйств после уплаты ими налогов государству в лице федерального правительства, правительства субъектов Федерации (в России) и местных органов власти, а также налогов на личное имущество и наследство.

Личный располагаемый доход определяется по формуле:

$$\text{ЛРД} = \text{ЛД} - \text{индивидуальные налоги.}$$

Следовательно, ЛРД есть доход, который домашние хозяйства используют в своем окончательном виде. Он выступает в двух основных формах:

- 1) потребление (C);
- 2) сбережения (S).

Сбережения определяются как доход за минусом потребления:

$$S = Y - C.$$

Располагаемый доход определяется как на уровне домашних хозяйств (ЛРД), так и на уровне всего народного хозяйства.

Валовой национальный располагаемый доход — суммированный ВВП и чистые трансферты из-за границы за минусом трансфертов, переведенных за границу. Следовательно, валовой национальный располагаемый доход направляется на конечное потребление и национальное сбережение.

Национальное богатство (НБ) — совокупность материальных и нематериальных благ, созданных трудом предшествующих и нынешних поколений и вовлеченных в процесс воспроизводства природных ресурсов, которыми располагает общество на определенный момент времени; важный макроэкономический показатель, характеризующий экономическую мощь страны.

23.2. Народно-хозяйственный кругооборот

Модель народно-хозяйственного кругооборота — это модель экономической системы, описывающая потоки товаров и услуг, которыми обмениваются экономические субъекты, сбалансированные потоками денежных платежей.

В макроэкономике различают **два типа** количественных переменных: запасы и потоки.

Запас — показатель, измеряемый как количество на данный момент.

Поток — величина, измеряемая как количество в единицу времени.

Например, *запас* — имущество потребителя, *поток* — его доходы и расходы; *запас* — количество безработных, *поток* — количество людей, теряющих работу; *запас* — накопленный капитал в экономике, *поток* — объем инвестиций; *запас* — государственный долг, *поток* — дефицит бюджета.

В теории макроэкономики различают **три** основные модели кругооборота.

Модель кругооборота в закрытой экономике, в которой участвуют только две группы экономических субъектов: домашние хозяйства и фирмы (рис. 23.1).

В этой модели отсутствуют государство и внешний мир, т. е. предполагается замкнутая экономическая система, где доходы одних экономических субъектов показываются как расходы других экономических субъектов. Например, расходы фирм на ресурсы в то же время выступают как доходы домашних хозяйств, а поток потребительских расходов составляет доход фирм от продажи готовой продукции. Модель предполагает, что объем продаж фирм равен объему доходов домашних хозяйств. Потоки «доходы — расходы» и «ресурсы — продукция» совершаются одновременно в противоположных направлениях и постоянно возобновляются.

Чтобы в данной модели наблюдалось равновесие, необходимо следующее:

- 1) национальный доход должен быть равен расходам на его приобретение: $Y = C + I$ = потребительские расходы + плановые инвестиции. Если же кроме запланированных инвестиционных расходов существуют неплановые инвестиции, то экономическая система выходит из равновесия;
- 2) соблюдение тождества инвестиций и сбережений на финансовом рынке: $C + I = C + S$, или $I = S$, поскольку расходы на ВВП и доходы, полученные в результате его производства, равны.

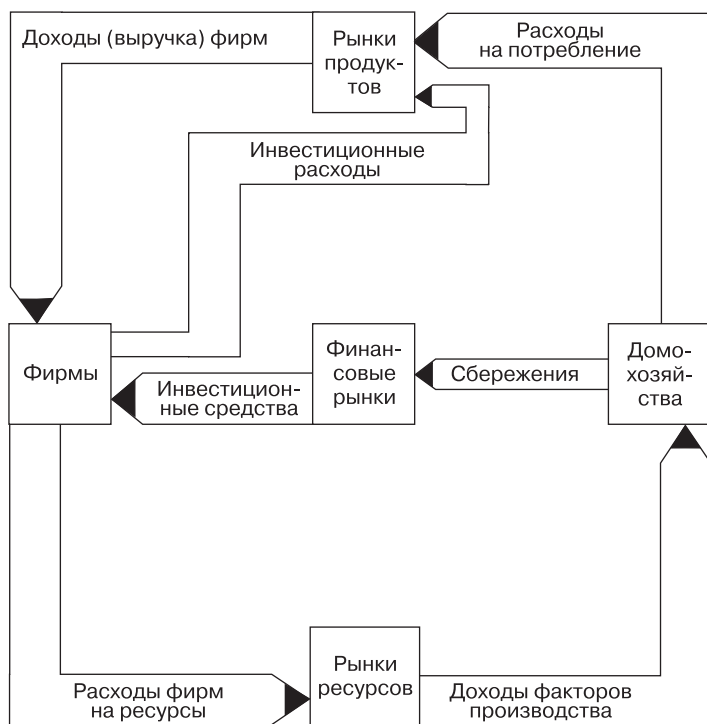


Рис. 23.1. Модель народно-хозяйственного кругооборота в закрытой экономике без участия государства

Государство участвует в регулировании экономики **тремя** основными **способами**:

- 1) собирает налоги и осуществляет социальные выплаты определенным категориям граждан: тем, кто «еще» не работает (например, стипендии), и тем, кто «уже» не работает (пенсии, пособия). Налоги государство собирает и с предприятий, и с отдельных граждан, но в модели кругооборота предполагается, что экономические субъекты разделены по функциональному назначению и собственности фирм, уплачивающие налоги, находятся в сфере домохозяйства. Поэтому домохозяйства уплачивают налоги, получая трансферты, разница между ними образует **чистые налоги**;
- 2) выступает в качестве покупателя на рынке благ, где осуществляются государственные закупки товаров и услуг (рис. 23.2);
- 3) оказывает косвенное воздействие на экономику, регулируя количество денег в экономике. Государственные расходы по закупке и налоги, как правило, не совпадают по величине. Разница между чистыми налогами и государственными расходами образует **сбережения государства**. Если сбережения государства — величина положительная, то они составляют **бюджетный избыток**, если отрицательная — **бюджетный дефицит**, который может быть профинансирован эмиссией денег или облигаций.

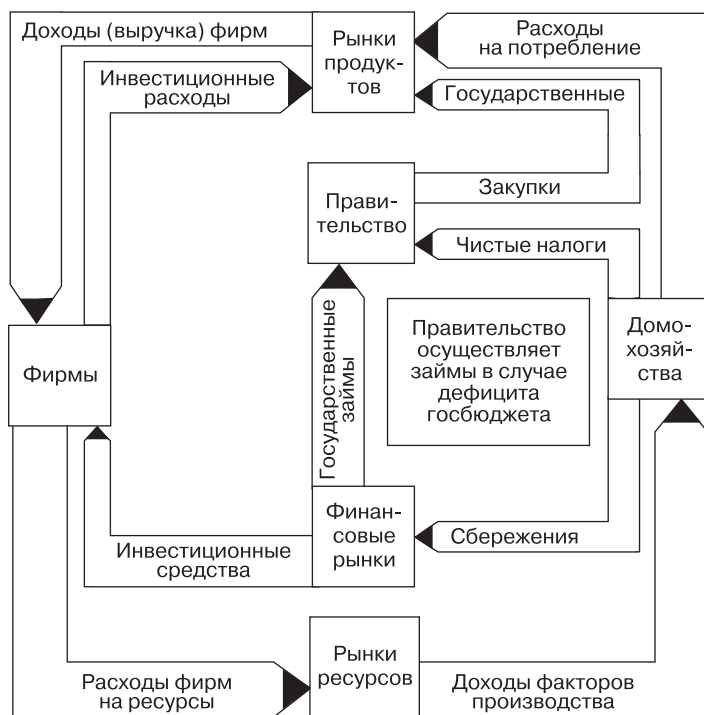


Рис. 23.2. Модель народно-хозяйственного кругооборота в закрытой экономике с участием государства

Государственные закупки — это закупки на строительство и содержание школ, дорог, армии и государственного аппарата управления. Помимо затрат на товарном рынке государство осуществляет расходы на оплату труда государственных служащих, поэтому эти расходы также входят в государственные закупки.

Сбережения государства, как и сбережения домохозяйств, направляются в сектор имущества. Модель кругооборота с участием заграницы представлена на рис. 23.3.

Еще сложнее становится модель, когда в нее вводится иностранный сектор, который замкнутую систему превращает в открытую экономику. Иностранный сектор (внешний мир, заграница) связан с экономической системой **тремя способами** — через:

- 1) импорт товаров и услуг;
- 2) экспорт товаров и услуг;
- 3) международные и финансовые организации.

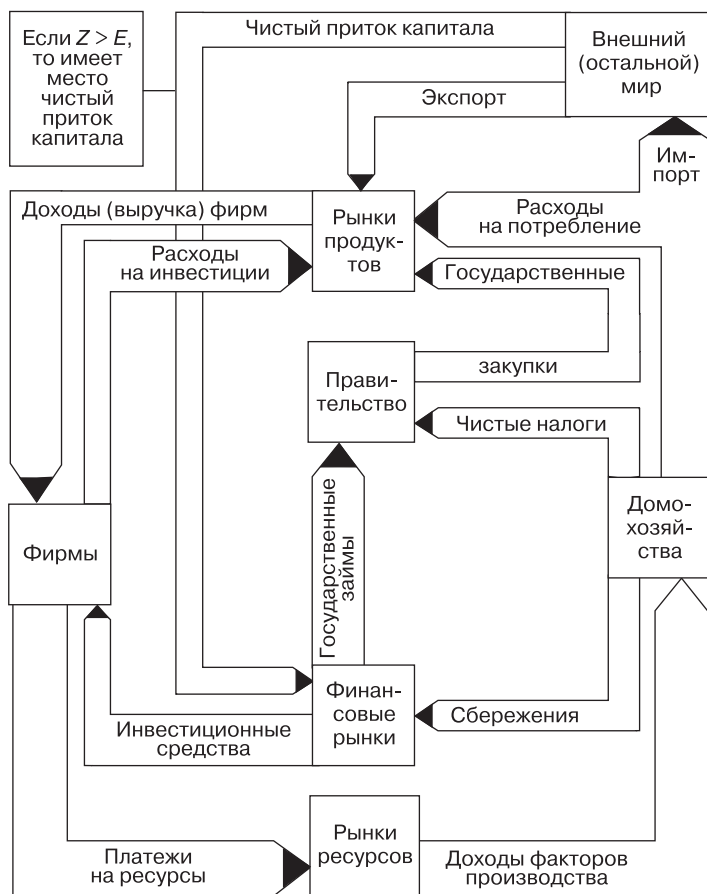


Рис. 23.3. Модель народно-хозяйственного кругооборота в открытой экономике с участием государства

Реальный и денежный потоки совершаются свободно, если совокупные расходы домашних хозяйств, фирм, государства и внешнего мира равны совокупному объему производства.

Разница между экспортом и импортом образует **чистый экспорт**, который направляется на рынок благ, но не поступает в сектор имущества.

Если экспорт не покрывает импорта, то разница должна быть оплачена посредством займов у иностранных финансовых посредников или путем продажи реальных или финансовых активов иностранным покупателям. Такие операции называются **чистым притоком капитала**.

В рыночной экономике расход одного субъекта является доходом другого субъекта, и наоборот. В связи с этим все бюджеты экономических субъектов взаимосвязаны, а в экономике страны возникает кругооборот денег. С этих позиций кругооборот представляет собой совокупность бюджетов всех экономических субъектов в их взаимосвязи.

Народно-хозяйственный кругооборот может быть представлен **четырьмя способами**:

- 1) уравнением;
- 2) таблицей (матрицей);
- 3) диаграммой (схемой);
- 4) бухгалтерским счетом, который используется для построения системы национального счетоводства.

Приток капитала — чистая величина, полученная посредством займов у иностранных финансовых посредников, а также посредством продажи реальных или финансовых активов иностранным покупателям.

Отток капитала — чистая величина кредитов, выданных иностранным заемщикам, и средств, использованных для покупки реальных или финансовых активов у иностранных продавцов.

Бюджет будет сбалансирован, если суммарные значения указанных потоков будут равны у всех экономических субъектов:

- ◆ домашние хозяйства: $Y = C + T + S$;
- ◆ фирмы: $Y + Z = C + I + G + E$;
- ◆ государство $G = T + (G - T)$;
- ◆ заграница $Z = E + (Z - E)$, где $(Z - E)$ — сальдо торгового баланса.

Основные потоки народно-хозяйственного кругооборота представлены в виде схем (рис. 23.1, 23.2, 23.3). В открытой экономике с государственным вмешательством из потока «доходы и расходы» происходят «утечки» и одновременно вливания дополнительных средств в виде «инъекций».

«**Утечки**» — это доход, который не используется семейными хозяйствами для покупки произведенной внутри страны продукции. Они выступают в виде сбережений, налоговых платежей и импорта ($S + T + Z$).

«**Инъекции**» — расходы на финансирование национального продукта — инвестиции, государственные закупки, расходы на экспорт ($I + G + E$).

Исходя из равенства национального продукта и национального дохода имеем:

$$C + I + G + (E - Z) = C + T + S.$$

После преобразования уравнения получим:

$$I + G + E = S + T + Z,$$

т. е. общая сумма «инъекций» равна общей сумме «утечек».

Уравнение «утечек» и «инъекций» можно представить в виде:

$$I + (G - T) = S + (Z - E),$$

где S – внутренние сбережения; $Z - E$ – чистый импорт, финансируемый притоком капитала.

Глава 24

РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ

24.1. Совокупный спрос и его составляющие

Совокупный спрос (AD) — это суммарные расходы макроэкономических субъектов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике в течение определенного периода времени.

AD включает в себя следующие элементы:

- ♦ потребительские расходы домохозяйств (C);
- ♦ инвестиционные расходы фирм (I);
- ♦ государственные закупки (G);
- ♦ чистый экспорт (NE).

Потребление. Как известно, объем потребления (C) прежде всего определяется величиной располагаемого дохода, который равен личному доходу частных лиц за вычетом уплаченных налогов. Динамика потребления в долгосрочном периоде связана с величиной доходов, имущества и уровня цен. Анализ совокупного спроса концентрируется главным образом на факторах реального потребления (номинальной стоимости потребления, разделенной на индекс цен).

Инвестиции. Инвестиции (I) включают в себя частные закупки недвижимости, оборудования и запасы. Объем инвестиций определяется в основном уровнем выпуска, стоимостью капитала, ожиданиями будущей конъюнктуры.

Государственные закупки. Государственные закупки товаров и услуг (G) включают в себя, например, покупку правительством оружия, строительного оборудования, финансирование государственных школ.

Чистый экспорт. Чистый экспорт (NE) равен разности между стоимостью экспорта и импорта. Объем импорта зависит от величины внутренних доходов и объема производства внутри страны, соотношения цен на внутреннем и внешнем рынках и обменного курса национальной валюты. Экспорт определяется доходами и объемом производства за рубежом, соотношением цен и валютным курсом.

Таким образом, совокупный спрос может быть выражен как

$$AD = C + I + G + NE.$$

На совокупный спрос оказывают влияние *ценовые* и *неценовые* факторы. Важнейшей детерминантой совокупного спроса выступает цена.

Кривая совокупного спроса (AD) показывает количество товаров и услуг, которое будет куплено при каждом данном уровне цен.

Изменение объема совокупного спроса выражается в движении вдоль кривой AD . Согласно количественной теории денег, $MV = PY$. Отсюда:

$$Y^d = MV/P,$$

где P — уровень цен в экономике; Y^d — реальный объем дохода; M — количество денег в экономике; V — скорость обращения денег.

На рис. 24.1 приведены различные сочетания P и Y (при постоянном предложении денег).

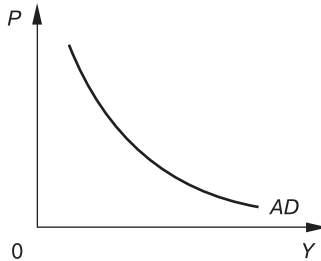


Рис. 24.1. Кривая совокупного спроса

На оси абсцисс — реальный ВВП, или реальный объем производства, на оси ординат — уровень цен, или дефлятор, т. е. не абсолютный, а относительный показатель.

Кривая AD направлена вниз, так как рост цен ($P \uparrow$) сокращает реальные запасы денежных средств (M/P).

Следовательно, спрос на товары и услуги сокращается ($Y \downarrow$). Этим объясняется обратная зависимость между величиной AD и уровнем цен (при условии, что предложение денег и скорость их обращения фиксированны).

Отрицательный наклон кривой AD объясняется тремя эффектами:

- ◆ эффектом Кейнса (эффектом процентной ставки);
- ◆ эффектом Пигу (эффектом реальных кассовых остатков, или эффектом богатства);
- ◆ эффектом импортных закупок.

Эффект Кейнса (эффект процентной ставки) выражается в том, что с ростом цен растет спрос на деньги; при неизменном предложении денег растет ставка процента. Таким образом, сокращается объем инвестиций в экономику, а значит, сокращается и объем совокупного спроса:

$$P \uparrow, \Rightarrow M/P \downarrow, \Rightarrow i \uparrow, \Rightarrow I \downarrow, \Rightarrow AD \downarrow.$$

Эффект Пигу (реальных кассовых остатков, или богатства) означает уменьшение богатства, вызванное ростом уровня цен, что приводит к сокращению потребления и, следовательно, совокупного спроса:

$$P \uparrow, \Rightarrow M/P \downarrow, \Rightarrow C \downarrow, \Rightarrow AD \downarrow.$$

Эффект импортных закупок заключается в том, что рост цен внутри страны при стабильных ценах на импорт приводит к сокращению экспорта. Следовательно, сокращается совокупный спрос в национальной экономике:

$$P \uparrow, \Rightarrow E \downarrow, \Rightarrow NE \downarrow, \Rightarrow AD \downarrow.$$

Помимо перечисленных ценовых факторов на совокупный спрос оказывают влияние **неценовые факторы**, которые вызывают изменение характера совокупного спроса.

Изменение спроса приводит к смещению кривой AD . К неценовым факторам AD относится все то, что влияет на:

- ◆ потребительские расходы домохозяйств (благополучие потребителей, их ожидания, изменения в подоходном налоге);
- ◆ инвестиционные расходы фирм (процентные ставки, субсидии, льготные кредиты инвесторам, налоги на бизнес);
- ◆ государственные расходы (государственная политика);
- ◆ чистый экспорт (колебания валютных курсов, условия на внешних рынках и т. д.).

Кроме того, важно помнить еще два неценовых фактора: **предложение денег** и **скорость обращения денег** (вспомним количественную теорию денег).

Изменение совокупного спроса иллюстрируется на рис. 24.2.

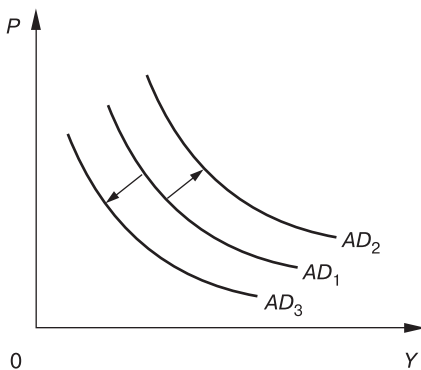


Рис. 24.2. Изменение совокупного спроса

Отклонение кривой AD вправо — $AD_1 \rightarrow AD_2$ — показывает, что при различных уровнях цен желаемый объем товаров и услуг увеличивается. Сдвиг кривой AD влево — $AD_1 \rightarrow AD_3$ — показывает сокращение совокупного спроса, означающее, что индивиды будут приобретать меньший объем товаров и услуг, чем прежде, при различных уровнях цен.

Изменения в объеме AD наблюдаются при условии, что изменяется один или несколько факторов, влияющих на AD , которые прежде предполагались неизменными.

24.2. Потребительский выбор

Потребительский выбор на макроуровне зависит от решений экономических субъектов, как распорядиться своим доходом: какую часть потратить сегодня, а какую отложить на будущее.

Все концепции потребительского выбора можно разделить на **две группы**:

- 1) величина дохода выступает как экзогенный параметр (модели Дж. М. Кейнса, Ф. Модильяни, М. Фридмена);
- 2) величина дохода выступает как эндогенный параметр (неоклассическая модель).

Кейнсианская концепция потребления

В своей концепции потребления **Дж. М. Кейнс** исходил из гипотезы **абсолютного дохода**. Он обратил внимание на то, что субъекты формируют свое потребление в зависимости от полученного ими **текущего дохода**.

Отличие от представителей классической школы Кейнс считал, что распределение дохода на потребление и сбережение зависит не от процентной ставки, а от **предпочтений потребителя**. Кейнс сформулировал так называемый **основной психологический закон**, характеризующий поведение потребителей, склонных, как правило, увеличивать свое потребление с ростом доходов, но не в той мере, в какой растет их доход.

Желание людей сберегать часть дохода обусловлено:

- ◆ намерением обеспечить резерв на случай непредвиденных обстоятельств;
- ◆ стремлением обеспечить свою старость, дать образование детям, необходимою содержать иждивенцев;
- ◆ желанием обеспечить доходы в форме процента;
- ◆ потребностью в наслаждении чувством независимости;
- ◆ намерением обеспечить необходимые средства для коммерции;
- ◆ желанием оставить наследство;
- ◆ просто скупостью.

К такому выводу Кейнс пришел исходя из «знания человеческой природы» и «детального изучения прошлого опыта».

Психологический фактор отражается в **средней склонности к потреблению** и **средней склонности к сбережению**.

Средняя склонность к потреблению (APC) — это выраженная в процентах доля любого общего дохода, которая идет на потребление:

$$APC = \frac{C}{Y}$$

Средняя склонность к сбережению (APS) — это выраженная в процентах доля любого общего дохода, которая идет на сбережения:

$$APS = \frac{S}{Y}$$

Но величина дохода меняется: растет или сокращается. Реакцию потребителя на изменение дохода выражают **предельная склонность к потреблению** и **предельная склонность к сбережению**.

Термин «предельный» используется для обозначения дополнительных, добавочных величин.

Предельная склонность к потреблению (C_y) — доля прироста расходов на потребление при любом изменении располагаемого дохода:

$$C_y = \frac{\Delta C}{\Delta Y},$$

где ΔC — прирост расходов на потребление, ΔY — прирост располагаемого дохода.

Предельная склонность к сбережению (S_y) — доля прироста сбережений при любом изменении располагаемого дохода:

$$S_y = \frac{\Delta S}{\Delta Y},$$

где ΔS — прирост сбережений; ΔY — прирост располагаемого дохода.

Сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению для любого изменения дохода после уплаты налогов всегда равна единице:

$$C_y + S_y = 1.$$

Основные положения теории Дж. Кейнса следующие:

1. Потребление — функция от располагаемого дохода:

$$C = C(Y^v),$$

где Y^v — располагаемый доход, который равен $Y - T$.

2. Предельная склонность к потреблению характеризует прирост потребительских расходов на единицу прироста располагаемого дохода:

$$0 < C_y < 1.$$

3. По мере роста дохода доля дохода, направленная на потребление, уменьшается, поскольку богатые склонны больше сберегать, чем те, кто беден:

$$Y \uparrow, \frac{C}{Y} \downarrow, \frac{S}{Y} \uparrow.$$

Таким образом, кейнсианская функция потребления будет иметь следующий вид:

$$C = C_o + C_y Y^v,$$

где C_o — величина автономного, не зависящего от располагаемого дохода, потребления.

Автономное потребление характеризует минимальный уровень потребления, необходимый людям. В случае отсутствия дохода люди будут брать в долг или сокращать размер имущества. На рис. 24.3 изображена кейнсианская функция потребления, которая поднимается на некоторую величину автономного потребления над осью абсцисс. Соответственно функция сбережений будет иметь вид:

$$S = S_o + S_y Y^v,$$

где S_y — предельная склонность к сбережению.

Теория Кейнса была проверена в 1942 г. на статистических данных за 1929–1941 гг. На основе этих сведений функция потребления выглядела следующим образом:

$$C = 47,6 + 0,73 Y^v.$$

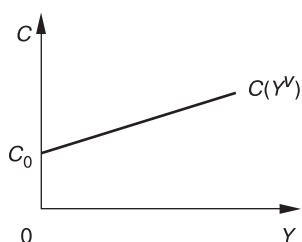


Рис. 24.3. Кейнсианская функция потребления

Исследователи пришли к выводу, что данная формула приемлема только для краткосрочного анализа.

В 1946 г. американский ученый **С. Кузнец** на основе обработанных данных за 1869–1940 гг. пришел к выводу, что по мере роста дохода средняя склонность к потреблению оставалась постоянной. Это открытие на протяжении ряда лет оставалось загадкой для исследователей.

Экономисты стремились узнать, почему теория потребления Кейнса подтверждалась на данных бюджетов домохозяйств при анализе краткосрочных временных рядов и оказалась неприемлемой для долгосрочного периода. Существует целый ряд концепций, объясняющих эту загадку.

Межвременной потребительский выбор И. Фишера

Ирвинг Фишер выдвинул гипотезу о том, что при принятии потребительских решений рациональные экономические субъекты учитывают не только текущий, но и будущий доход, получаемый на протяжении жизни, и поставил проблему **межвременного потребительского выбора**.

Уравнение межвременного бюджетного ограничения потребителя показывает все возможные сочетания потребления в 1-м и во 2-м периодах. Факторами, определяющими функции потребления и сбережения, являются доход и процентная ставка.

Функция потребления И. Фишера отражает зависимость потребительских расходов от текущей (денежной) стоимости дохода за все периоды жизнедеятельности.

Проблема выбора стоит перед потребителем, живущим в двух временных периодах: молодость (доход Y_1) и старость (доход Y_2).

В первый период индивид потребляет и сберегает:

$$Y_1 = C_1 + S_1.$$

Тогда:

$$C_1 = Y_1 - S_1; S_1 = Y_1 - C_1,$$

где C_1 — потребление 1-го периода; S_1 — сбережения 1-го периода.

Если разница между Y_1 и C_1 — отрицательная величина, то экономический субъект вынужден заимствовать. В дальнейшем он выплачивает долг и проценты по нему.

Во втором периоде индивид имеет доход Y_2 . Он потребляет, но не сберегает, однако пользуется сбережениями (включая процент по ним), сделанными заблаговременно в первый период жизни. Тогда:

$$C_2 = Y_2 + S_1(1+r) = Y_2 + (Y_1 - C_1)(1+r),$$

где r — реальная ставка процента.

Раскроем скобки в этом выражении и перенесем влево элементы потребления. В результате получим:

$$C_1(1+r) + C_2 = Y_1(1+r) + Y_2.$$

Разделим обе части уравнения на $(1+r)$, тогда:

$$C_1 + \frac{C_2}{1+r} = Y_1 + \frac{Y_2}{1+r}.$$

Мы получили уравнение межвременного бюджетного ограничения потребителя, которое показывает, какой суммой средств должны располагать потребители в течение двух жизненных периодов.

Предпочтения потребителя между потреблением в 1-м и 2-м периодах представлены с помощью кривых безразличия.

Каждая кривая безразличия характеризует равный уровень полезности для потребителя разных наборов потребления сегодня и в будущем. Для потребителя предпочтительны более высокие кривые безразличия, так как они обеспечивают большее потребление.

Потребители, максимизируя свою полезность, стремятся достичь более высокой кривой безразличия. Однако их стремления ограничены **межвременным бюджетным ограничением**.

Оптимальное сочетание потребления 1-го и 2-го периодов достигается в точке O , где кривая безразличия, которую может достичь потребитель, является касательной к линии бюджетного ограничения (рис. 24.4).

Наклон кривой безразличия выражает **предельную норму замещения (MRS)**. Наклон линии бюджетного ограничения равен $(1+r)$. Следовательно, в точке O :

$$MRS = 1 + r.$$

На потребление оказывают влияние:

- ◆ рост дохода;
- ◆ изменение уровня процентной ставки.

Рост дохода в 1-м или 2-м периоде сдвигает линию бюджетного ограничения вправо. Если потребление в 1-м и 2-м периодах — нормальные блага, то рост дохода увеличивает потребление в обоих периодах.

Изменение реальной процентной ставки

С ростом процентной ставки потребление в первом периоде **сократится**, а во втором **увеличится**.

Влияние роста реальной ставки процента выражается в **эффекте дохода** и **эффекте замещения**.

Эффект дохода — изменение в потреблении, вызванное переходом к более высокой кривой безразличия.

Эффект замещения — изменение в потреблении, вызванное изменением относительной цены потребления в оба периода. Если ставка процента повышается, то потребление 2-го периода становится более дешевым по сравнению с потреблением в 1-м периоде.

Из изложенного вытекает, что потребление зависит от текущей стоимости дохода в данном периоде и дисконтированной стоимости будущего дохода:

$$C = Y_1 + \frac{Y_2}{1+r}$$

Если существуют ограничения по заимствованию, т. е. $C_1 \leq Y_1$, размер потребления зависит только от уровня текущего дохода, т. е. $C_1 = Y_1$.

Ограничение по заимствованию (ограничение ликвидности) — это предельная величина кредита частным лицам, предоставляемого финансовыми учреждениями, чтобы уменьшить заблаговременное расходование будущих доходов.

Теория «жизненного цикла» Ф. Модильяни

Начиная с 1950-х гг. ученые сосредоточили свое внимание на построении модели формирования потребления в зависимости от дохода как единственного фактора. Модели «жизненного цикла» Ф. Модильяни и «перманентного дохода» М. Фридмана основаны на положении, согласно которому потребление в каждом периоде жизни зависит не от текущего дохода, а от дохода, ожидаемого на протяжении всей жизни.

Согласно теории «жизненного цикла» Ф. Модильяни, доход колеблется на протяжении жизни человека.

В молодости люди берут в долг, рассчитывая на высокие заработки в зрелости. После выхода на пенсию потребление обеспечивается накопленными сбережениями предыдущего периода.

Основной причиной колебания дохода является выход на пенсию, когда происходит значительное снижение доходов. Поэтому, чтобы не снизить резко уровень потребления, большинство людей откладывают средства к моменту выхода на пенсию. Таким образом, весь ожидаемый за годы жизни поток денежных доходов равномерно распределяется для текущего потребления.

Рассмотрим, как влияет стимул к сбережению на функцию потребления.

Допустим, что некий потребитель предполагает:

- ◆ прожить лет — T ;
- ◆ располагает богатством — W ;
- ◆ ожидает получить доход — Y ;
- ◆ до момента выхода на пенсию планирует проработать лет — R .

Ресурсы, которыми потребитель располагает на протяжении жизни, складываются из начального богатства (W) и $(R \times Y)$ дохода. При этом мы не учитываем процент на сбережения, т. е. отвлекаемся от ставки процента.

Поскольку $W + (R \times Y)$ распределяются равномерно по T годам, то ежегодно потребляется:

$$C = \frac{W + RY}{T}.$$

Можно записать, что функция потребления для рационального потребителя выглядит как:

$$C = \left(\frac{1}{T}\right)W + \left(\frac{R}{T}\right)Y.$$

Совокупная функция потребления для экономики страны выглядит так:

$$C = \alpha W + \beta Y,$$

где α — предельная склонность к потреблению по накопленному богатству; β — предельная склонность к потреблению по доходу.

Модель была проверена на статистических данных в 1963 г., и функция потребления для экономики страны выглядела следующим образом:

$$C = 0,06W + 0,7Y.$$

Франко Модильяни за свой вклад в науку получил в 1985 г. Нобелевскую премию. Нобелевская лекция Модильяни называется «Жизненный цикл, сбережения граждан и богатство нации».

Функция потребления Модильяни в течение жизненного цикла предполагает, что средняя склонность к потреблению:

$$\frac{C}{Y} = \left(\alpha \frac{W}{Y}\right) + \beta.$$

Результаты, полученные Модильяни и Андо, были обнадеживающими, однако в дальнейшем выяснилось, что старики не расходуют сделанные сбережения полностью.

Экономисты выделяют следующие причины, побуждающие стариков оставлять наследство: из альтруизма (Роберт Барро); как инструмент влияния на детей (Бернхейм, Шлейфер и др.); непреднамеренностью наследства, так как людям неизвестно, сколько лет они проживут; богатство не ради будущего потребления, а ради престижа.

Из гипотезы жизненного цикла был сделан важный вывод о том, что программы социального обеспечения (например, доплаты к пенсиям) приводят к уменьшению сбережений людей среднего возраста, поскольку им не нужно будет много сберегать, чтобы обеспечить адекватный уровень потребления в старости.

Теория перманентного дохода М. Фридмена

Милтон Фридмен предложил для объяснения поведения потребителей **гипотезу постоянного (перманентного) дохода**, которая была им сформулирована в 1957 г.¹

Теоретическими предпосылками гипотезы послужили:

- ◆ идея Ф. Модильяни о том, что на протяжении жизни субъекты стремятся поддерживать стабильный уровень потребления;

¹ *Fridman M. A. Theory of Consumption Function. Princeton: Princeton University Press. N 3. 1957.*

♦ теория межвременного выбора И. Фишера.

В основе гипотезы перманентного дохода М. Фридмена лежит положение о том, что субъекты формируют свои потребительские расходы в зависимости не от текущего (как у Дж. Кейнса), а от постоянного (перманентного) дохода, стремясь, таким образом, обеспечить равный уровень потребления на протяжении жизни.

Перманентный доход — это доход, ожидаемый потребителями за длительный промежуток времени (это может быть несколько лет или вся жизнь). Этот доход детерминирован всем богатством человека: располагаемыми средствами (акциями, облигациями, недвижимостью) и человеческим капиталом (запас здоровья, способности, уровень квалификации и т. д.) — всем, что обеспечивает заработок субъекта. Под перманентным доходом понимается средневзвешенная величина из всех доходов, которые субъект ожидает получить в будущем, это некий **средний** доход. Таким образом, текущий доход (Y) будет равен:

$$Y = Y_p + Y_t$$

где Y_p — перманентный доход; Y_t — временный доход.

Постоянный доход (Y_p) — это часть дохода, которая, согласно ожиданиям людей, сохранится в будущем, это уровень дохода, который будут получать домашние хозяйства, когда устранятся воздействия временных и преходящих факторов, таких как погодные условия, краткосрочный экономический цикл и непредвиденные прибыли или убытки.

Временный доход (Y_t) — это та часть дохода, которую экономические субъекты не намерены сохранить в будущем. Это временное случайное отклонение от дохода.

Существуют **три** вида шоков (отклонений) от дохода, вызывающих разную реакцию потребителя: **временные (случайные), перманентные и ожидаемые в будущем**.

Временные (случайные) — это такие шоки, при которых хотя текущий доход 1-го периода изменится, но это почти не повлияет на потребление, поскольку значительная часть дохода будет направлена на сбережения. Например, если рациональный субъект выиграл в лотерею крупную сумму денег, то наиболее вероятно, что он не потратит их, а распределит на длительный период времени.

Перманентные — это такие шоки, при которых растут (уменьшаются) доходы 1-го и 2-го периодов. В этом случае в той же пропорции изменится и потребление. Примером может служить получение более высокой должности.

Ожидаемые в будущем — это такие шоки, когда доход в 1-м периоде не изменяется, а во 2-м — происходит изменение потребительских расходов. Так, если субъект ожидает повышения по службе, то есть вероятность, что он будет заимствовать денежные средства.

Потребление, по Фридмену, пропорционально постоянному (перманентному) доходу:

$$C = \alpha Y_p,$$

где α — коэффициент, имеющий постоянное значение.

Важнейший вывод, вытекающий из гипотезы перманентного дохода Фридмена, касается средней склонности к потреблению.

Разделим обе части уравнения на Y и получим, что:

$$\frac{C}{Y} = \frac{\alpha Y_p}{Y},$$

т. е. средняя склонность к потреблению зависит от отношения постоянного дохода к текущему. Таким образом, годы высокого дохода характеризуются низкой средней склонностью к потреблению, и наоборот. Следовательно, можно сказать, что Фридмену удалось разгадать «загадку» Кузнеця.

Фридмен оценил соотношение перманентного дохода и потребления за период с 1905 по 1967 г. и получил $C = 0,88PI$, что в общем совпадает с результатом, полученным С. Кузнецом.

Неоклассическая функция потребления

Исходными предпосылками при построении функции потребления являются:

- ◆ теория межвременного потребительского выбора И. Фишера;
- ◆ концепция эндогенного дохода, согласно которой экономические субъекты не сталкиваются с ограничениями на рынке труда, поэтому сами определяют величину своего дохода исходя из критерия максимизации полезности, состоящей из двух благ: **дохода** и **свободного времени**. Функцию полезности можно представить как:

$$\max U(Y, F),$$

где Y — доход; F — свободное время.

Доход экономических субъектов определяется по формуле:

$$Y = w \times N + rV,$$

где w — реальная ставка заработной платы; N — количество отработанного времени; V — величина имущества; r — доходность имущества.

На рис. 24.5 функция полезности представлена семейством кривых безразличия (U_1, U_2, U_3), которые показывают, что каждый дополнительный час труда будет сопровождаться ростом дохода (кривые безразличия имеют положительный наклон и выпуклые к оси абсцисс). Субъекты стремятся достичь более высокой кривой безразличия, но наталкиваются на бюджетное ограничение, определяемое по формуле: $Y = w \times N + rV$. Точка касания с одной из кривых безразличия определяет величину рабочего времени (N^*), необходимого для получения оптимального дохода (Y^*).

Теперь исходя из теории межвременного потребительского выбора И. Фишера определим оптимальные объемы потребления в 1-м и 2-м периодах в двухпериодной модели потребительского выбора.

На рис. 24.6 точка касания бюджетного ограничения с одной из кривых безразличия показывает объемы потребления 1-го и 2-го периодов.

Рост дохода сдвигает бюджетную линию вверх. Следовательно, субъект может достичь более высокой кривой безразличия и обеспечить более высокий уровень потребления в обоих периодах.

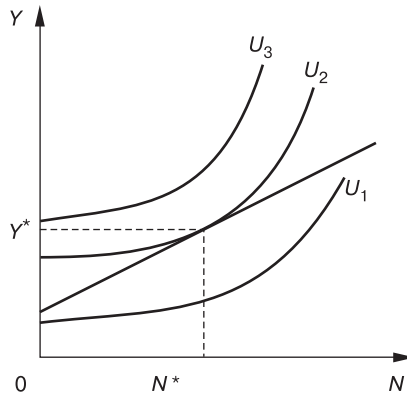


Рис. 24.5. Определение дохода и рабочего времени экономического субъекта

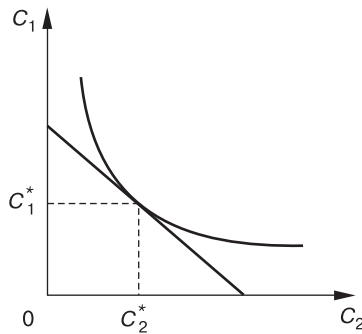


Рис. 24.6. Оптимальные объемы потребления экономического субъекта в 1-м и 2-м периодах

Рост ставки процента приводит к увеличению дохода от имущества (rV). В этом случае экономическим субъектам предоставляется возможность меньше работать, увеличивая свободное время. При повышении ставки процента тот же уровень полезности будет обеспечен сокращением текущего и увеличением будущего потребления.

Таким образом, объем потребления домохозяйств есть убывающая функция от ставки процента:

$$C(r) = C_0 + Y^v - Cr,$$

где C_0 — автономное потребление, не зависящее от дохода и ставки процента; Y^v — располагаемый доход; Cr — параметр, показывающий, на сколько единиц изменится потребление, если процентная ставка изменится на один процентный пункт.

24.3. Спрос на инвестиционные блага. Кейнсианская и неоклассическая концепции спроса на инвестиции

Инвестиции — долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные отрасли экономики как внутри страны, так и за границей с целью извлечения прибыли.

В макроэкономике под инвестициями понимаются реальные инвестиции — вложения капитала частной фирмой или государством в производство той или иной продукции.

Выделяют три типа инвестиций:

1. **Производственные инвестиции** (здания, сооружения, оборудование).
2. **Инвестиции в жилищное строительство** (приобретение домов для проживания или сдачи в аренду).
3. **Инвестиции в запасы** (сырье, материалы, незавершенное производство, готовые изделия).

Различают валовые и чистые инвестиции.

Валовые (брутто) инвестиции — это инвестиции на замещение старого оборудования (амортизация) плюс прирост инвестиций на расширение производства.

Чистые (нетто) инвестиции — это валовые инвестиции за вычетом суммы амортизации основного капитала.

Инвестиционный спрос состоит из **двух частей**:

- 1) из спроса на восстановление изношенного капитала;
- 2) из спроса на увеличение чистого реального капитала.

Инвестиционный спрос — это самая динамичная и изменчивая составляющая совокупного спроса, она зависит от объективных факторов (состояние экономической конъюнктуры: ожидаемая норма чистой прибыли, ставка процента) и субъективного фактора (решения предпринимателей).

Кривая инвестиционного спроса показывает в графической форме размер инвестиций, осуществление которых возможно при каждом данном уровне процентной ставки.

На рис. 24.7 видно, что между ставкой процента и совокупной величиной требуемых инвестиций существует обратная зависимость.

Помимо процентной ставки на инвестиции оказывает влияние увеличение ВВП, изменения в размерах налогообложения, технологические изменения и ожидания предпринимателей. В этом случае происходит изменение спроса на инвестиции. Любой фактор, вызывающий прирост ожидаемой доходности инвестиций, смещает кривую инвестиционного спроса вправо, а вызывающий смещение ожидаемой доходности — смещает кривую влево.

Фактические инвестиции — это запланированные и незапланированные (непредусмотренные изменения в товарно-материальных запасах) инвестиции.

В зависимости от факторов, определяющих объем спроса на инвестиции, их подразделяют на **автономные**, т. е. не вызванные ростом совокупного спроса (национального дохода), и **индуцированные**, вызванные ростом совокупного спроса (национального дохода).

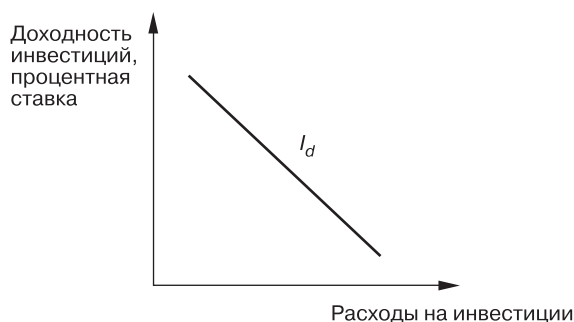


Рис. 24.7. Кривая инвестиционного спроса

Влияние инвестиций на совокупный спрос (национальный доход) отражается в теории мультипликатора и акселератора.

Теория мультипликатора возникла в период Великой депрессии 1929–1933 гг. применительно к обществу, находящемуся в условиях острейшего кризиса.

Мультипликатор показывает роль инвестиций в росте объема национального дохода и занятости. Действие мультипликатора можно записать в виде цепочки: $I \uparrow, \Rightarrow N \uparrow, \Rightarrow Y \uparrow, \Rightarrow C \uparrow$, т. е. с ростом инвестиций увеличивается занятость, а затем доход и потребление.

Таким образом, между изменением автономных инвестиций и национальным доходом существует устойчивая связь.

Мультипликатор инвестиций — численный коэффициент, показывающий зависимость изменения дохода от изменения автономных инвестиций. Если произойдет прирост объема инвестиций (например, увеличатся государственные ассигнования на общественные работы в условиях спада экономики), то доход увеличится на величину, которая в M раз больше, чем прирост инвестиций, т. е.

$$\Delta Y = M_I \times \Delta I,$$

где ΔY — приращение дохода; ΔI — приращение инвестиций; M_I — мультипликатор (множитель), следовательно,

$$M_I = \frac{\Delta Y}{\Delta I}.$$

Статическая модель мультипликатора была предложена в 1931 г. Р. Ф. Каном, детально разработана Дж. М. Кейнсом.

Динамическая модель мультипликатора, учитывающая фактор времени, была подробно исследована П. Самуэльсоном, Ф. Маклупом, Дж. Робинсоном, А. Хансеном и др.

В дальнейшем экономисты пришли к выводу, что мультипликационный эффект могут вызвать эндогенные (внутренние) факторы. Подтверждением этому послужили: мультипликатор потребления, кредитный, банковский, депозитный и налоговый.

Модель акселератора (индуцированных инвестиций) была предложена Дж. Кларком.

Акселератор представляет собой отношение прироста инвестиций к вызвавшему его относительному приросту дохода, потребительского спроса или готовой продукции и выражается формулой:

$$V = \frac{\Delta I_t}{Y_{t-1} - Y_{t-2}},$$

где ΔI — инвестиции; ΔY — доход; t — время.

Акселератор отражает отношение прироста продукции (дохода, спроса) только «индуцированных» инвестиций, т. е. к новому капиталу, образованному в результате увеличения уровня потребительских расходов. Принцип акселерации состоит в том, что увеличение или уменьшение потребительских расходов вызывает изменения в накоплении капитала. Увеличение потребительского спроса на товары вызывает рост производственных мощностей. Уменьшение потребительских расходов может сократить прибыль, что вызовет снижение объема инвестиций.

В макроэкономических моделях акселератор соединяется с мультипликатором (множителем), широко используется для регулирования экономики за рубежом.

Кейнсианская концепция спроса на инвестиции

В основе кейнсианской теории спроса на инвестиции лежит введенное Дж. М. Кейнсом понятие «**предельной эффективности капитала**». Она называется предельной потому, что речь идет о капитале, который добавляется к уже имеющемуся.

Решая вопрос о целесообразности инвестирования, предприниматели сопоставляют ожидаемый поток чистого дохода от инвестиционных проектов с инвестиционными затратами. Сложность состоит в оценке временного аспекта, так как основные затраты осуществляются, как правило, в первые годы, а доходы от них распределяются на последующие годы. Вкладывая средства в инвестиционные проекты, предпринимателю необходимо учесть потенциальный процент на вложенные средства и степень риска.

Предприниматели оценивают поток чистого дохода от инвестиционных проектов с помощью дисконтирования. Возможность получения некоторой суммы через t лет можно определить, разделив эту сумму на $(1 + R)^n$, где R — дисконтная ставка. Инвестиционный проект будет экономически целесообразным, если:

$$K_0 < \frac{\Pi_1}{1+R} + \frac{\Pi_2}{(1+R)^2} + \dots + \frac{\Pi_n}{(1+R)^n},$$

где K_0 — требуемые вложения в инвестиционный проект; $\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_n$ — потоки чистых доходов от проекта в момент времени 1, 2, ..., n ; R — норма дисконта.

То значение нормы дисконта, которое превращает данное неравенство в равенство, называется предельной эффективностью капитала (R^*). Инвестиционный спрос связан с отбором инвестиционных проектов по критерию доходности. Инвесторы, выбирая между инвестиционными проектами, остановятся на тех проектах, у которых R^* самая высокая.

R^* падает с увеличением роста объема инвестиций, поскольку по мере роста инвестиций падает их **ожидаемая доходность**. Это происходит потому, что сначала

инвестируются наиболее перспективные и прибыльные проекты, а дальнейшее инвестирование является менее производительным.

Предприниматели учитывают не только доходность капиталовложений, но и **степень риска** каждого из них. Инвестиционные расходы следует увеличивать только в том случае, если норма прибыли больше процента от сбережений. Ставка процента — явление не только денежное, но и психологическое, это важнейший фактор, воздействующий на побуждения инвесторов; она представляет собой вознаграждение за отказ от хранения богатства в денежной форме. Поскольку самым надежным вариантом капиталовложений является покупка государственных облигаций, ставка процента по ним рассматривается в качестве нижнего предела R^* .

Инвестиции будут осуществляться в том случае, если $R^* > i$.

Из рис. 24.8 видно, что при ставке процента i_3 целесообразны вложения в объеме OX , при ставке процента i_2 — в размере OY , а при ставке процента i_1 — инвестиционные расходы увеличатся до OZ .

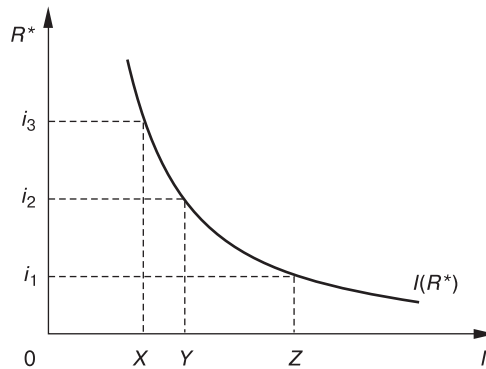


Рис. 24.8. Определение целесообразности инвестиционных проектов

Объем инвестиционного спроса будет тем выше, чем меньше текущая ставка процента. Следовательно, инвестиционный спрос можно представить как убывающую функцию от ставки процента:

$$I^a = I_i(R^* - i),$$

где I_i — предельная склонность к инвестированию.

Предельная склонность к инвестированию (I_i) показывает, на сколько единиц увеличатся инвестиции в случае снижения ставки процента на один пункт. Если $i \downarrow$, то увеличится предельная склонность к инвестированию.

Среди зарубежных экономистов нет единства во взглядах по поводу чувствительности инвестиций по отношению к изменениям процентной ставки. Кейнс и его последователи считают, что объем инвестиций зависит в большей степени от R^* , чем от ставки процента.

Предельная эффективность капитала — это категория экономического прогнозирования *ex ante*, поскольку за основу расчета берется не фактическая, а ожидаемая доходность инвестиционных проектов, через R^* . «Предполагаемое будущее

влияет на настоящее»; это не оценочный показатель, не конкретная ставка процента, это внутренняя норма доходности.

На значение R^* влияют субъективные факторы: пессимизм и оптимизм инвесторов.

Неоклассическая теория спроса на инвестиции

Согласно концепции неоклассиков, предприниматели осуществляют инвестирование с целью достижения оптимального размера капитала. Поэтому функцию инвестиционного спроса можно представить:

$$I^a = \beta(K^* - K_t); 0 < \beta < 1,$$

где I^a — объем автономных инвестиций на период t ; K_t — фактический объем капитала; K^* — оптимальный объем капитала; β — коэффициент, характеризующий меру приближения существующего капитала к оптимальному за период t .

Определение оптимального объема капитала:

1. Оптимальный объем капитала обеспечивает при существующей технологии максимальную прибыль.
2. В условиях совершенной конкуренции прибыль максимальна, когда предельная производительность капитала (r) равна предельным издержкам, которые состоят из нормы амортизации (d) и ставки процента по финансовым активам (i), которые представляют альтернативные затраты использования средств в качестве капитала.

Прибыль максимальна, если $r = d + i$.

Для определения оптимального размера капитала используем производственную функцию Кобба—Дугласа:

$$Y = K^a \times L^{1-a}; 0 < a < 1,$$

где a — параметр, по которому определяется вклад капитала в выпуск продукции.

Используя условие максимизации прибыли, оптимальное значение капитала будет равно:

$$K^* = \frac{aY}{d+i}.$$

Если при заданном значении предельных издержек изменится технология производства, то значение K^* тоже изменится. Если из-за научно-технического прогресса растет предельная производительность капитала, то K^* также увеличится (при неизменной ставке процента).

Таким образом, **инвестиционный спрос** есть возрастающая функция от предельной производительности капитала и убывающая функция от ставки процента (при заданном значении амортизации).

Неоклассическая функция инвестиций более объективна по сравнению с кейнсианской, так как она определяется технологией производства в отличие от кейнсианской, которая зависит от R^* , соотношения оптимизма и пессимизма инвесторов. Кейнсианская функция инвестиций имеет меньшую эластичность по ставке процента, чем неоклассическая.

24.4. Совокупное предложение в краткосрочном и долгосрочном периодах

Совокупное предложение (AS) — это общее количество конечных товаров и услуг, которое может быть предложено (произведено) в экономике при разных уровнях цен.

Зависимость объема предложения от среднего уровня цен в стране показывает *кривая AS* .

На характер кривой AS влияют:

- 1) ценовые факторы;
- 2) неценовые факторы.

Первые изменяют объем совокупного предложения (перемещение **вдоль** кривой AS). Вторые (изменение в технологии, ценах ресурсов, объеме применяемых ресурсов, налогообложении фирм, структуре рынка и т. д.) приводят к сдвигу кривой AS .

Кривая AS бывает статическая и динамическая.

В отличие от статической **динамическая кривая AS** используется для оценки влияния темпов инфляции на изменение национального объема производства.

Форма кривой AS толкуется по-разному классиками и кейнсианцами. Так, изменения величины совокупного предложения под влиянием одного и того же фактора могут быть неодинаковы, что обусловлено тем, какой период (короткий или долгий) принимается во внимание.

Классическая модель рассматривает экономику в долгосрочном периоде.

Долгосрочный период — это период, в течение которого цены на ресурсы успевают приспособиться к ценам на товары так, чтобы в экономике поддерживалась полная занятость.

Долгосрочная кривая AS отражает производственные возможности страны и строится исходя из следующих условий:

- ◆ объем производства определен только количеством факторов производства и имеющейся технологией и не обусловлен уровнем цен;
- ◆ изменения в факторах производства и технологии осуществляются медленно;
- ◆ экономика функционирует при полной занятости факторов производства и, следовательно, объем производства равен потенциальному;
- ◆ цены и номинальная заработная плата гибкие, их изменения поддерживают равновесие на рынках.

В данных условиях кривая AS вертикальна. Она характеризует естественный (потенциальный) уровень объема производства (рис. 24.9), т. е. объема производства в условиях полной занятости, при котором ресурсы экономики полностью используются, а безработица находится на естественном уровне. Колебания совокупного спроса (рис. 24.10) изменяют уровень цен. Например, **при уменьшении** предложения денег кривая AD_1 смещается влево в положение AD_2 . Экономическое равновесие перемещается из точки E_1 в точку E_2 , однако количество произведенной продукции AS остается на прежнем уровне.

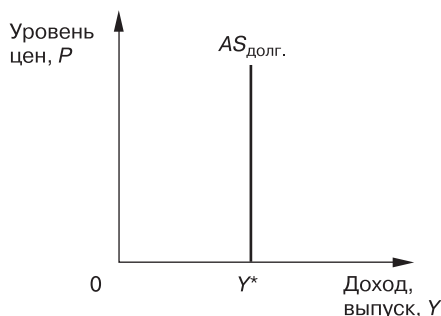


Рис. 24.9. Совокупное предложение в долгосрочном периоде

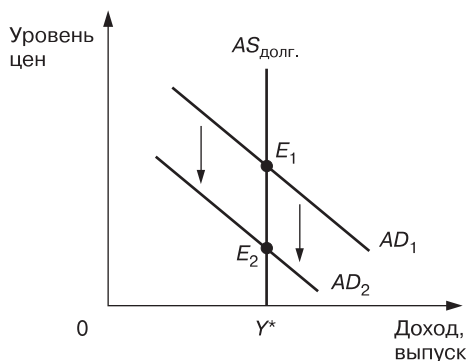


Рис. 24.10. Сдвиги кривой совокупного спроса в долгосрочном периоде

Сдвиги кривой совокупного предложения в долгосрочном периоде возможны только при изменении величины факторов производства и технологии.

В краткосрочном периоде такая модель неприемлема.

Кейнсианская модель описывает экономику в коротком периоде и основана на следующих предпосылках:

- ◆ неполная занятость в экономике;
- ◆ цены на товары и номинальная заработная плата жесткие.

В этих условиях кривая совокупного предложения горизонтальна (рис. 24.11). Колебания совокупного спроса оказывают влияние на объем производства, уровень цен не изменяется. Например, уменьшение предложения денег смещает AD_1 в положение AD_2 . Экономическое равновесие перемещается из точки E_1 в точку E_2 . Объем производства — из точки Y_1 в точку Y_2 (рис. 24.12).

Современные концепции объясняют отличие краткосрочной кривой AS от долгосрочной несовершенством рынка, т. е. негибкостью цен и несовершенством информации. Кривая AS в краткосрочном периоде показывает, что величина выпуска отклоняется от своего естественного (потенциального) значения, если уровень цен отклоняется от ожидаемого (рис. 24.13), и описывается уравнением:

$$Y = Y^* + a(P - P^e),$$

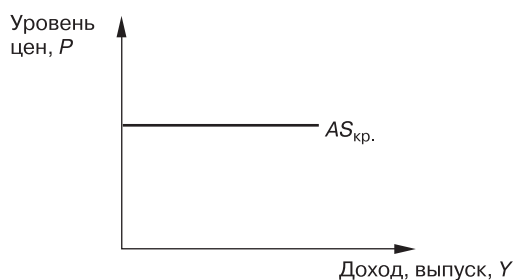


Рис. 24.11. Кривая совокупного предложения в коротком периоде

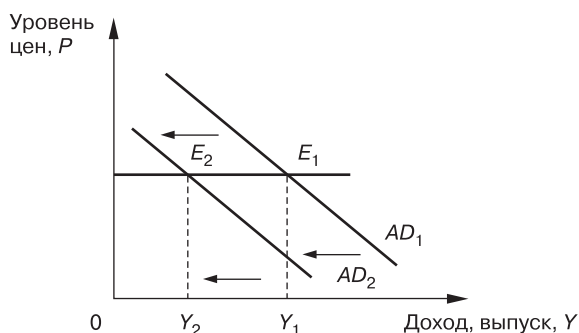


Рис. 24.12. Смещение кривой совокупного спроса

где Y — фактический выпуск; Y^* — естественная (потенциальная) величина выпуска; P — уровень цен; P^e — ожидаемый уровень цен; a — коэффициент, характеризующий интенсивность реакции предпринимателей на отклонение фактических цен от ожидаемых.

В точке E цены на ресурсы и товары уравновешены.

Краткосрочная кривая совокупного предложения имеет **три участка**: горизонтальный (**кейнсианский**) (I), промежуточный (**восходящий**) (II), вертикальный (**классический**) (III), которые представлены на рис. 24.14.

24.5. Взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения. Модель $AD-AS$

Экономическая система находится в равновесии в точке пересечения кривых AD и AS .

Пересечение краткосрочной кривой AS с кривой AD показывает, что экономика находится в состоянии краткосрочного равновесия.

Экономическая система пребывает в состоянии долгосрочного равновесия только в точке пересечения кривой AD и долгосрочной кривой AS . Условием долгосрочного и краткосрочного равновесия является пересечение трех кривых. Пусть это будет точка E_0 (рис. 24.15). Точка E_0 указывает на исходное долгосрочное равновесие.

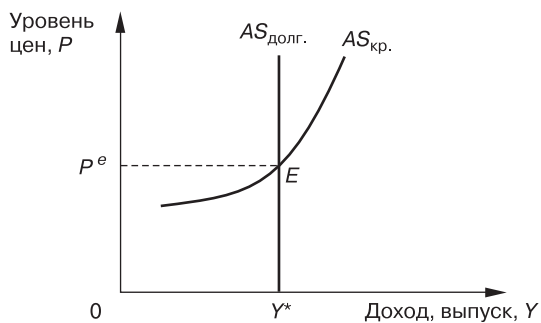


Рис. 24.13. Долгосрочная и краткосрочная кривые совокупного предложения

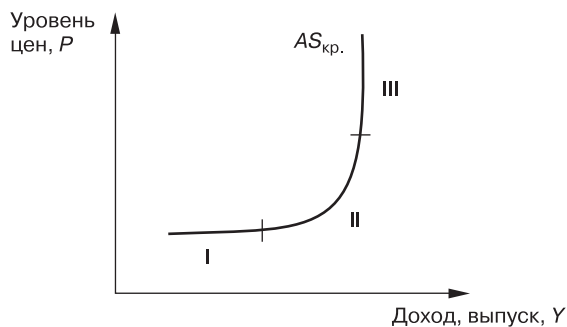


Рис. 24.14. Горизонтальный, промежуточный и вертикальный участки краткосрочной кривой совокупного предложения

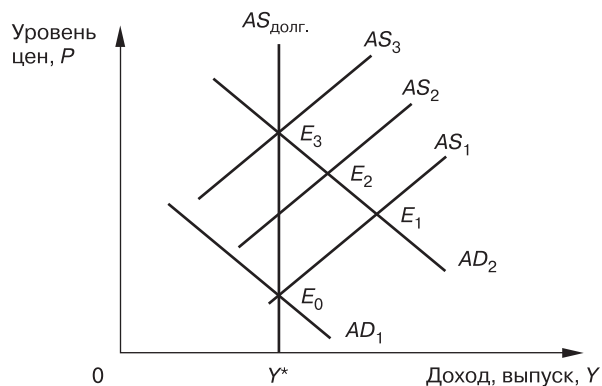


Рис. 24.15. Модель AD—AS

Предположим, что центральный банк увеличил предложение денег.¹

В этом случае произойдет сдвиг AD от AD_1 до AD_2 , следовательно, цены установятся на более высоком уровне, экономическая система будет находиться в состоянии краткосрочного равновесия в точке E_1 , в которой реальный объем выпуска превысит естественный, цены вырастут, а безработица упадет ниже естественного уровня.

Ожидаемый уровень цен на ресурсы будет расти, что вызовет увеличение издержек и снижение AS_1 до AS_2 . Тогда краткосрочная кривая AS_1 сместится в положение AS_2 , а экономическая система будет перемещаться вверх и налево вдоль кривой AD_2 . В точке E_2 установится краткосрочное равновесие.

Новое состояние экономического равновесия установится в точке E_3 , в которой объем выпуска сократится, а уровень безработицы увеличится (каждый до своего естественного уровня). Таким образом, экономическая система возвратится к своему исходному состоянию, но при возросшем уровне цен.

¹ Объем выпуска и занятости отклоняется от своего естественного уровня в результате шоков — резких изменений AD (резкие колебания потребительского и инвестиционного спроса; изменение предложения денег и т. д.) и шоков предложения (резкий рост цен на нефть, стихийные бедствия и т. д.).

Глава 25

РЫНОК ДЕНЕГ И РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

25.1. Деньги: понятие, функции, денежная масса и ее измерение

В экономической литературе имеется несколько определений понятия денег. Выделим следующие:

- ♦ вид финансовых активов, который может быть использован для сделок;
- ♦ особый товар, выполняющий функцию всеобщего эквивалента при обмене благ;
- ♦ важная макроэкономическая категория, посредством которой осуществляется анализ инфляционных процессов, циклических колебаний, механизма достижения равновесного состояния в экономике, согласованности функционирования товарного и денежного рынков;
- ♦ специфический вид имущества, не приносящий дохода при стабильном уровне цен.

Наиболее характерная черта денег — их высокая ликвидность.

Деньги возникли стихийно в результате длительного развития обмена товарами и услугами. Роль денег как всеобщего эквивалента выполняли различные товары: мех, скот, соль, лес, табак, рыба, раковины, зерна какао и т. д. С развитием обмена роль денег перешла к металлам — золоту и серебру, которые по своим свойствам в наибольшей степени были пригодны для выполнения функций денег: высокая стоимость, неподверженность порче, легкость транспортабельности.

В современной экономической литературе рассматривают **три** основные **функции** денег: средство обращения, мера стоимости, средство накопления или сбережения.

Количество денег в обращении контролируется государством посредством монетарной политики. На практике эту функцию осуществляет центральный банк. Различают **внутренние** и **внешние** деньги. Внутренние деньги — деньги, создаваемые коммерческими банками. Внешние деньги — деньги, эмитируемые центральным банком.

Деньги позволяют экономить трансакционные издержки рыночных взаимодействий как в процессе выбора ассортимента, объема покупаемых товаров и услуг, времени и места совершения сделок и контрагентов по сделке, так и при измерении стоимости товаров и услуг. Предположим, что существует бартерная эконо-

мика. В этом случае, например, историк, чтобы сделать стрижку, должен найти парикмахера, который пожелал бы послушать лекцию о Столетней войне (1337–1453) между Англией и Францией. Нетрудно представить, насколько велики были бы издержки на поиск парного совпадения желаний потенциальных контрагентов. Если же в обществе имеется согласие относительно всеобщего эквивалента, то обменные пропорции найти нетрудно. Иное дело в бартерной экономике. Чтобы определить обменные пропорции, потребуется найти большое количество возможных сочетаний благ.

Контроль государства над количеством денег в стране осуществляется центральным банком. Поскольку контроль над количеством денег важен для экономической стабильности, то возникает потребность в **измерении денежной массы**.

В зависимости от степени ликвидности используется набор показателей (агрегатов) для измерения денежной массы, обращающейся в стране в данный момент. Принцип агрегирования состоит в том, что к существующей денежной массе добавляются последующие суммы. Состав и количество используемых денежных агрегатов различаются по странам.

Например, Центральный банк Российской Федерации (ЦБРФ) выделяет четыре денежные агрегата — M_0 , M_1 , M_2 , M_3 , соответствующие четырем (различным с точки зрения ЦБРФ) степеням ликвидности их компонентов:

- ◆ M_0 — наличные деньги в обращении;
- ◆ M_1 — M_0 плюс депозиты населения в сбербанках до востребования, депозиты населения и предприятий в коммерческих банках до востребования, средства населения и предприятий на расчетных и текущих счетах;
- ◆ M_2 — M_1 плюс срочные вклады в сбербанках;
- ◆ M_3 — M_2 плюс депозитные сертификаты банков, облигации государственного займа.

В странах с развитыми рыночными отношениями используется агрегат $L - M_3$ плюс казначейские сберегательные облигации, краткосрочные государственные обязательства, коммерческие бумаги и пр.

В макроэкономическом анализе чаще других используются агрегаты M_1 и M_2 .

Настоящими деньгами, или деньгами в узком смысле слова, в макроэкономике является агрегат M_1 . Остальные агрегаты (M_2 , M_3 , L) характеризуются как «квазиденьги», или «почти деньги». Агрегаты M_2 и M_3 содержат дополнительные разновидности финансовых активов, соответствующие более функции средств накопления, чем функции средств обращения: государственные краткосрочные обязательства (ГКО), облигации федерального займа (ОФЗ), облигации государственного внутреннего валютного займа (ОГВВЗ), облигации государственного сберегательного займа.

Динамика денежных агрегатов обусловлена рядом причин, включая движения процентной ставки. Например, при повышении процентной ставки агрегаты M_2 и M_3 могут опережать M_1 , так как их компоненты приносят доход в форме процента.

На денежном рынке **процентная ставка** (номинальная, реальная) выступает как альтернативная стоимость денег и характеризует упущенный доход, связанный с хранением сбережений в денежной форме.

Номинальная ставка процента отражает банковский процент, а **реальная** — покупательную способность в зависимости от уровня инфляции.

Связь между номинальной и реальной ставками процента описывается **уравнением Фишера**:

$$i = r + p,$$

где i — номинальная ставка процента; r — реальная ставка процента; p — темп инфляции.

Уравнение показывает, что номинальная ставка процента может измениться по двум причинам:

- ◆ из-за изменений реальной ставки процента;
- ◆ из-за темпа инфляции.

Например, если субъект положил на банковский счет сумму денег, приносящую 10% годовых ежегодно, то номинальная ставка составит 10%. При уровне инфляции 6% реальная ставка составит только 4%.

Цена денег формируется на денежном рынке в результате спроса и предложения денег.

25.2. Спрос на деньги. Концепции спроса на деньги

Спрос на деньги — это желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных средств, которое фирмы и население намерены держать у себя в данный момент; общая потребность рынка в денежных средствах. Спрос на деньги — это всегда спрос на блага, которые можно на них купить. На размеры спроса на деньги большое влияние оказывает фактор неопределенности, ибо именно в условиях роста неуверенности в величине будущих процентов увеличивается предпочтение ликвидности.

Различают номинальный спрос на деньги, который изменяется вслед за повышением цены, и реальный спрос на деньги, рассчитанный с учетом покупательной способности денег. Реальный спрос на деньги равен:

$$\frac{M_d}{P},$$

где M_d — номинальный спрос на деньги; P — средний уровень цен.

Спрос на деньги определяет ту часть активов, которую фирмы и домохозяйства хотят иметь в виде наличности, а не в виде акций, облигаций, недвижимости, производственного оборудования и т. д. Это реальный спрос на деньги.

Спрос на деньги вытекает из двух функций денег — быть средством обращения и средством сохранения богатства.

Существуют различные теоретические модели спроса на деньги: **классическая количественная концепция спроса на деньги**; **кейнсианская концепция спроса на деньги**; **монетаристская концепция спроса на деньги**.

Классическая количественная концепция спроса на деньги

Классическая количественная концепция спроса на деньги основана на трех постулатах:

- 1) причинности (цены зависят от массы денег);
- 2) пропорциональности (цены изменяются пропорционально количеству денег);
- 3) универсальности (изменение количества денег одинаково влияет на цены всех товаров).

Непосредственной причиной генезиса количественной теории денег была так называемая «революция цен», совершившаяся в Европе в XVI–XVII вв. в результате ввоза дешевого южноамериканского золота и серебра, что вызвало быстрый рост цен товаров.

Классическая количественная теория спроса на деньги, как и всякая теория, постоянно развивалась, что приводило ее к определенной модификации. Значительный вклад в эту теорию внес Ирвинг Фишер, его формула уравнения обмена используется классиками для определения спроса на деньги:

$$MV = PY,$$

где M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег; P — уровень цен (индекс цен); Y — объем выпуска.

Предполагалось, что V — величина постоянная. Следовательно, при постоянстве \bar{V} :

$$M\bar{V} = PV.$$

Преобразуя уравнение, получим:

$$M^D = \frac{PY}{\bar{V}},$$

где M^D — величина спроса на деньги.

В этом случае изменение количества денег в обращении может вызвать пропорциональное изменение номинального ВВП (PY).

Согласно классической концепции, реальный ВВП (PY) меняется медленно, а при изменении числа вовлекаемых факторов производства и технологии на коротких временных отрезках постоянен, поэтому изменение количества денег в обращении окажет влияние только на номинальные переменные и не отразится на реальных переменных. Свойство денег не оказывать влияния на реальные показатели получило название нейтральности денег.

Отсюда классиками был сделан вывод, получивший название **классической дихотомии**, — представление национальной экономики в виде двух обособленных друг от друга секторов: реального и денежного. В реальном секторе происходит движение реальных потоков товаров и услуг, а в денежном секторе совершается обращение денег, которое только обслуживает движение этих потоков, не оказывая на них непосредственного влияния.

Из этого следует, что изменение денежной массы в стране не имеет значения для реального сектора экономики и влияет лишь на номинальные показатели.

Развитие кредитного обращения сблизило денежную массу с финансовыми активами. Поэтому экономисты Кембриджского университета преобразовали традиционную теоретическую модель, определяя массу денег через величину конечного продукта посредством показателя ликвидности:

$$M = kPY,$$

где M — количество денежных единиц; Y — общественная величина производства в физическом выражении в единицу времени; P — цена произведенной продукции; k — коэффициент, обратный скорости обращения денег, т. е. $k = 1/V$.

Тогда в общем виде функцию спроса на реальные кассовые остатки (РКО) можно представить как

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = kV,$$

или

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = \frac{Y}{V}.$$

Из формулы видно, что транзакционный спрос на деньги определяется:

- ◆ величиной дохода;
- ◆ скоростью обращения денег.

Классики под спросом на деньги понимали только транзакционный спрос, т. е. спрос для совершения сделок.

Кейнсианская концепция спроса на деньги

Дж. М. Кейнс выделил три мотива, порождающих спрос на деньги: транзакционный мотив, мотив предосторожности, спекулятивный мотив.

Транзакционный мотив (спрос на деньги для сделок) — спрос для осуществления запланированных покупок и платежей.

Мотив предосторожности — желание хранить деньги для обеспечения в будущем возможности распоряжаться определенной частью своих ресурсов в форме наличных денег; это желание хранить наличные деньги для непредвиденных обстоятельств (болезнь, несчастные случаи, колебания цен на рынке, возможность совершить очень выгодную покупку и т. д.). В сущности, этот мотив является разновидностью транзакционного спроса — деньги нужны для сделок.

Мотив предосторожности противоречив: с одной стороны, индивид может потерять возможность иметь выгоду от совершения сделок, если он не сможет быстро получить наличные деньги, а с другой — чем больше он хранит денег на случай непредвиденных обстоятельств, тем больший процент он теряет, не вкладывая деньги в ценные бумаги, приносящие процент.

Вплоть до 30-х гг. XX в. совокупный спрос на деньги ограничивался только транзакционным спросом. Неоклассики считали, что транзакционный мотив выступает единственным объяснением спроса на деньги. Кейнс и его сторонники утверждали, что кроме транзакционного спроса имеет место спрос, вызванный необходимостью приобретения финансовых средств. Этот спрос Кейнс назвал **спекулятивным**.

Транзакционный спрос зависит от уровня дохода и не зависит от ставки процента. Поэтому его линия вертикальна (рис. 25.1).

Кейнс считал, что транзакционный спрос на деньги — **функция дохода**. Спрос на деньги для сделок определяется общим денежным доходом общества и изменя-

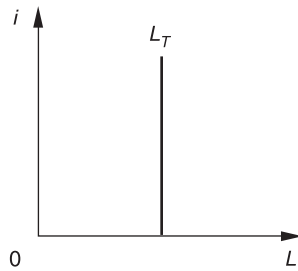


Рис. 25.1. Транзакционный спрос на деньги

ется прямо пропорционально номинальному национальному доходу, а частота денежных поступлений — скорости обращения денег.

Спекулятивный мотив (спрос на деньги как на имущество) — часть общего спроса на деньги, определяется желанием людей сохранить свое имущество или накопить его.

Спекулятивный мотив зависит от ставки процента: чем выше процент, тем больше вложения в ценные бумаги и ниже спекулятивный спрос на ликвидность. Этот вид спроса на деньги связан с их функцией сохранения богатства, а не с функцией средства платежа. Следовательно, данный мотив хранения денег исходит из желания избежать потерь капитала, вызываемых хранением активов в виде облигаций в периоды ожидаемого роста нормы ссудного процента.

Спекулятивному мотиву хранения денег Кейнс придавал ключевое значение в своей **теории предпочтения ликвидности**, ибо в условиях неопределенности и риска на финансовом рынке спрос на деньги во многом зависит от уровня доходов по облигациям. Если индивид полагает, что будущая норма процента будет выше в сравнении с ожидаемой большинством участников рынка, то следует хранить свои сбережения в денежной форме и не приобретать облигации, поскольку рост нормы процента вызовет снижение курса облигации. Если же индивид полагает, что нынешняя высокая норма процента снизится, то следует ожидать роста курса облигаций и можно поместить свои средства в облигации.

Тогда

$$B_n \times i_n \geq \frac{B_n \times i_n}{i} - \frac{B_n \times i_n}{i^e}, \text{ или } 1 \geq \frac{1}{i} - \frac{1}{i^e},$$

где B_n — номинальная цена облигации; i_n — гарантированная процентная ставка по облигациям; $B_n \times i_n$ — доход на облигации; i — процентная ставка, сложившаяся на рынке; i^e — ожидаемая процентная ставка.

Уровень процентной ставки, при котором данное неравенство превращается в равенство, называется критической процентной ставкой:

$$i_K = \frac{i^e}{1 + i^e}.$$

Поскольку решения экономических субъектов определяются пропорциями между фактическими и ожидаемыми на рынке ставками, Кейнс предположил, что существуют минимальные и максимальные процентные ставки. Поэтому кейнсианская функция спекулятивного спроса на деньги может быть представлена как

$$L_s = L_i(i_{\max} - i),$$

где i_{\max} — максимальная процентная ставка, при которой спекулятивный спрос на деньги отсутствует; i — текущая (фактическая) ставка процента; L_i — коэффициент, характеризующий предпочтения экономических субъектов по процентной ставке.

Спекулятивный спрос на деньги представлен на рис. 25.2.

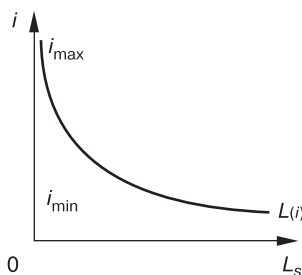


Рис. 25.2. Спекулятивный спрос на деньги

Таким образом, по Кейнсу, совокупный спрос на деньги (L) — функция двух переменных:

- 1) дохода;
- 2) процентной ставки — $L = L(Y, i)$, которые обусловлены транзакционным и спекулятивным спросом на деньги.

Монетаристская концепция спроса на деньги

Монетаризм — экономическое направление, выдвигающее деньги, находящиеся в обращении, в качестве определяющего фактора в макроэкономической теории, политике и практике.

Монетаристы восприняли идею Дж. М. Кейнса о том, что экономические субъекты держат часть активов в денежной форме **с целью сохранения своего имущества**.

Вместе с тем монетаристы отвергли идею спекулятивного мотива, определяющего спрос на деньги как на объект имущества. Они считали, что при наличии множества активов, приносящих доход, хранить деньги с целью спекуляции на ценных бумагах нерационально.

Спрос на деньги монетаристы объясняют в рамках общей теории оптимизации имущества (активов) экономических субъектов, когда те формируют портфель активов разной степени доходности и рисков для обеспечения желаемого уровня доходности.

С точки зрения современных монетаристов спрос на деньги — функция следующих параметров:

$$L = f(r_s, r_o, p_e, W),$$

где r_s — предполагаемый реальный доход на акции; r_o — предполагаемый реальный доход облигации; p_e — ожидаемая инфляция; W — совокупное богатство.

Скорость обращения денег — эндогенный параметр, зависящий от вида функции, т. е. структуры портфеля:

$$V = \frac{1}{f},$$

где V — скорость обращения денег, обратная самой функции. С ростом инфляции уменьшается спрос на деньги, так как индивид предпочтет приобретение реальных активов.

25.3. Предложение денег. Денежный мультипликатор

Предложение денег (MS) во всех странах регулируется центральными и коммерческими банками.

Предложение денег (MS) включает в себя наличные деньги (C) и депозиты:

$$MS = C + D,$$

где MS — предложение денег; C — наличные деньги; D — депозиты до востребования.

Центральный банк регулирует, прежде всего, денежную базу, т. е. активы, от величины которых зависит денежная масса в стране. Если денежную базу обозначим MB , а банковские резервы — R , тогда:

$$MB = C + R,$$

где MB — денежная база; C — наличность; R — резервы.

В модель предложения денег включены три экзогенные переменные:

1. **Денежная база** ($MB = C + R$).
2. **Норма резервирования депозитов** (r), т. е. доля банковских вкладов, помещенных в резервы. Центральный банк устанавливает для коммерческих банков нормы резервов в виде беспроцентных вкладов в центральном банке. Нормы резервов устанавливаются в процентах от вкладов в коммерческих банках. Этот процент дифференцирован: вклады до востребования имеют более высокий норматив, чем срочные вклады.
3. **Коэффициент депонирования денег** (cr), который отражает предпочтения населения в распределении денежной массы между наличными и депозитами.

Данная модель показывает зависимость предложения денег от денежной базы, нормы резервирования депозитов и коэффициента депонирования. С ее помощью познается, как влияет на предложение денег политика центрального банка, коммерческих банков и частных лиц.

Более общая модель предложения денег включает и такую переменную, как денежный мультипликатор, под которым понимается отношение предложения денег к денежной базе:

$$m = \frac{MS}{MB} \Rightarrow MS = m \times MB.$$

Денежный мультипликатор можно представить через норму резервирования депозитов (r) и коэффициент депонирования (cr):

$$m = \frac{cr + 1}{cr + rr},$$

следовательно, $MS = m \times MB$. Отсюда понятно, почему денежную базу (MB), обладающую свойством мультипликативного влияния на предложение денег, называют **деньгами повышенной эффективности**.

Таким образом, количество денег в стране увеличивается в том случае, если:

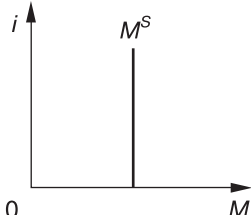
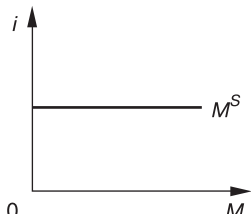
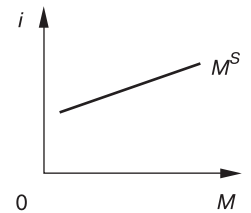
- 1) растет денежная база;
- 2) снижается норма минимального резервного покрытия;
- 3) уменьшаются избыточные резервы коммерческих банков;
- 4) снижается доля наличных денег в общей сумме платежных средств населения.

Различают краткосрочные и долгосрочные кривые предложения денег, отражающие зависимость предложения денег от ставки процента.

Краткосрочная кривая строится при неизменности денежной базы. Долгосрочная кривая отражает реакцию банковской системы на изменения в спросе на деньги. Определяющую роль в формировании долгосрочной кривой предложения денег играют тактические цели центрального банка (табл. 25.1).

Таблица 25.1

Формирование долгосрочной кривой предложения в зависимости от тактических целей центрального банка

ДКП	Тактические цели центрального банка	Вид кривой предложения денег
1. Жесткая	Сохранение неизменности денежной массы при изменении спроса на деньги для «обуздания» инфляции. В этом случае рост спроса на деньги приводит к увеличению ставки процента	
2. Гибкая	Сохранение неизменной ставки процента. При изменении спроса на деньги будет меняться их предложение. В этом случае спрос на деньги обусловлен расходами на стимулирование инвестиций в экономику, чтобы обеспечить подъем экономики	
3. Промежуточная	Сохранение определенных темпов роста денежной массы при изменении спроса на деньги. В этом случае спрос на деньги вызван ростом национального дохода	

25.4. Равновесие на денежном рынке

Равновесие на денежном рынке — ситуация на денежном рынке, когда количество предлагаемых денежных средств и количество денег, которое хотят иметь на руках население и предприниматели, равны.

Равновесие на денежном рынке есть результат взаимодействия спроса и предложения денег.

Кривая спроса на деньги отражает взаимосвязи между общим количеством денег, которое население и фирмы хотят иметь на руках в данный момент, и процентной ставкой по обычным неденежным активам.

Кривая предложения денег отражает зависимость предложения денег от процентной ставки.

Равновесие на денежном рынке формируется под воздействием центрального банка. В том случае, когда центральный банк, контролируя предложения денег, намерен поддерживать его на фиксированном уровне независимо от изменения процентной ставки, кривая предложения будет иметь вертикальную линию. Графически эта ситуация изображена на рис. 25.3.

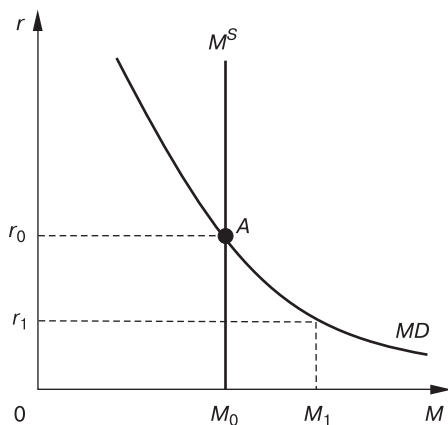


Рис. 25.3. Равновесие на денежном рынке

Равновесие на денежном рынке показано точкой пересечения кривых спроса и предложения, и достигнуто оно в точке $A (r_0, M_0)$. При снижении ставки процента до r_1 снижается доходность облигаций и увеличивается потребность в деньгах. В такой ситуации экономические субъекты будут продавать облигации, что вызовет снижение спроса и рыночной цены облигаций. Доход же от продаж возрастет. В результате этих сделок произойдет перемещение денежных средств и постепенно равновесие на денежном рынке восстановится.

При изменении уровня дохода (например, увеличении) спрос на деньги повышается, и тогда произойдет сдвиг кривой спроса на деньги вправо. В этом случае ставка процента повышается (рис. 25.4).

Сокращение предложения денег центральным банком выразится в сдвиге кривой предложения денег влево и росте процентной ставки (рис. 25.5). Установление

и поддержание равновесия на денежном рынке возможно лишь в условиях развитого рынка ценных бумаг и стабильных поведенческих связей, свойственных экономическим субъектам при относительных изменениях определенных переменных (к примеру, процентной ставки).

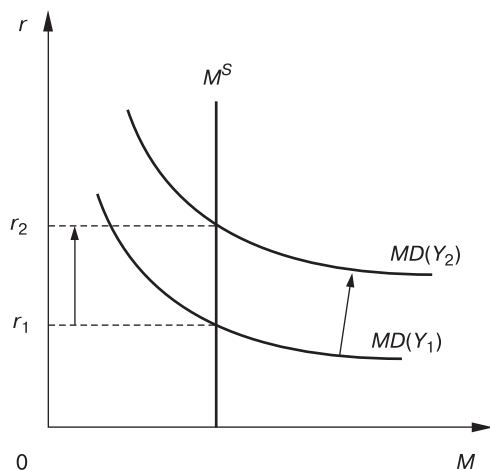


Рис. 25.4. Сдвиг кривой спроса на деньги

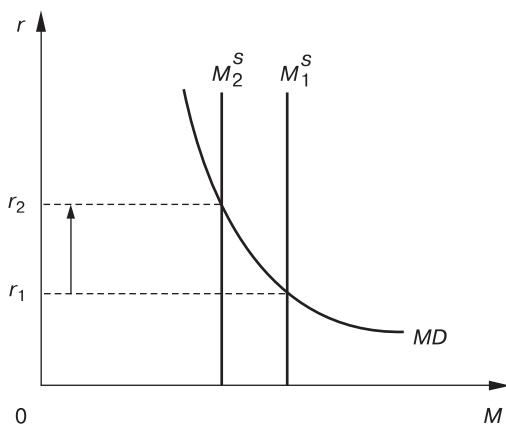


Рис. 25.5. Сдвиг линии предложения денег

25.5. Рынок ценных бумаг

Рынок ценных бумаг — составная часть финансового рынка, назначение которого — трансформировать сбережения в инвестиции; это фондовый рынок, обеспечивающий долгосрочные потребности в финансовых ресурсах посредством обращения на нем акций, облигаций, депозитных сертификатов, казначейских обязательств и других аналогичных документов.

Ценная бумага — это финансовый документ, удостоверяющий право владения или отношения займа, определяющий взаимоотношения между лицом, выпустившим этот документ, и его владельцем и предусматривающий выплату дохода в виде процентов или дивидендов, а также возможность передачи денежных и иных прав, вытекающих из этого документа, другим лицам.

Эмитируют (выпускают) ценные бумаги фирмы, банки, государство, называемые эмитентами. Порядок эмиссии ценных бумаг регулируется законодательством.

Основными признаками ценных бумаг являются:

- ◆ **ликвидность** — способность к легкой реализации и превращению их в наличные деньги;
- ◆ **доходность** — способность приносить доход в виде процента, дивиденда или роста курсовой цены. Это свойство ценных бумаг наиболее ценно, именно оно в первую очередь привлекает к себе покупателей;
- ◆ **надежность** — свойство ценных бумаг избегать возможности потерь. Наибольшей надежностью обладают облигации, наименьшей — обыкновенные акции. Чем меньше надежность ценных бумаг, тем ниже их ликвидность;
- ◆ **обращаемость** — способность ценных бумаг покупаться и продаваться на рынке, а также быть самостоятельным платежным документом.

Ценные бумаги могут быть:

- ◆ **предъявительскими** (передаются другому лицу посредством вручения);
- ◆ **ордерными** (передаются путем совершения надписи, удостоверяющей передачу);
- ◆ **именными** (передаются в порядке, установленном для уступки требований).

Ценные бумаги выполняют следующие основные **функции**: регулирующую, контрольную, информационную, функцию механизма, связывающего различные сферы и отрасли народного хозяйства, включая реальную экономику и финансы.

Рынок ценных бумаг подразделяется на первичный и вторичный.

На первичном рынке происходят эмиссия новых ценных бумаг и размещение ценных бумаг эмитентом по номинальной цене, т. е. цене, обозначенной на ценной бумаге. Размещение бумаг может быть частным и публичным. В первом случае ценные бумаги продаются заранее известным инвесторам, во втором — всем желающим.

На вторичном рынке происходит перепродажа ранее выпущенных ценных бумаг. Здесь определяется их курсовая (рыночная) цена. Этот рынок состоит из фондовой биржи и внебиржевого рынка. При определении курсовой цены учитываются размер дивиденда (как правило, ожидаемого), норма банковского процента, периодичность выплат, длительность обращения, цена гашения, состояние дел и вида на доходность у эмитента. Курсовая цена изменяется в пределах среднего курса. Однако действуют факторы, которые отклоняют курсовую цену от среднего курса, что вызывает разрыв между ценой спроса и ценой предложения. Такой разрыв называется спредом (от англ. *spread* — разрыв, разница), а определение курсовой цены — котированием. Курсовая цена облигации определяется как

$$B = \frac{a}{i},$$

где B — курс облигации; a — фиксированная сумма дохода по облигации; i — текущая ставка процента.

Вторичный рынок, как отмечалось, включает в себя фондовую биржу и внебиржевой рынок. Фондовая биржа — это оптовый рынок, на котором ценные бумаги продаются не по одной, а пакетами. На внебиржевом, или так называемом «уличном», рынке обращаются ценные бумаги, не прошедшие предпродажной проверки качества и надежности. Ценные бумаги «уличного» рынка менее надежны в сравнении с биржевыми, однако зачастую более доходны. Доля фондовой биржи многократно меньше, чем внебиржевого рынка.

Рыночный курс ценных бумаг колеблется в зависимости от соотношений между спросом на ценные бумаги и их предложением, которые, в свою очередь, обусловлены прежде всего общеэкономическими факторами: ставкой ссудного процента, уровнем доходов, размерами сбережений, темпами инфляции и др. Например, увеличение сбережений создает предпосылки для роста средств, направляемых населением в ценные бумаги. Сокращение же сбережений приводит к противоположным результатам. Или низкий уровень ссудного процента стимулирует покупку ценных бумаг, а высокий уровень ссудного процента, наоборот, приводит к росту вкладов в банки. В условиях инфляции растет спрос на акции и понижается спрос на облигации. В период кризисов наблюдается обратный процесс.

В определенной степени спрос на ценные бумаги обусловлен и психологическими факторами. Так, понижение рыночного курса акций вызывает у их держателей желание продать эти ценные бумаги. Если происходит увеличение курсовой цены ценных бумаг, то происходит рост спроса на них.

Что касается предложения ценных бумаг, то оно обусловлено и общеэкономическими факторами: движением ставки процента, темпами экономического роста, уровнем инфляции и др. В период значительного экономического роста и высокого уровня ставки ссудного процента предложение ценных бумаг увеличивается. И наоборот, если наблюдается замедление темпов экономического роста, предложение ценных бумаг сокращается. Предложение ценных бумаг зависит и от микроэкономических факторов. Когда осуществляется политика гибкой финансовой подвижности, фирмы прибегают к эмиссии обыкновенных акций. Если же фирмы проводят прежнюю экономическую стратегию, то стимулируют эмиссию ценных бумаг с фиксированным доходом.

Рынок ценных бумаг — наиболее контролируемый и регулируемый государственными органами. В России таким органом является Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ), которая подчиняется непосредственно президенту страны. Операции с ценными бумагами происходят в основном на первичном рынке, где обращаются главным образом государственные ценные бумаги, которые в известной степени ограничивают рынок ценных бумаг частных компаний.

Глава 26

СОВМЕСТНОЕ РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКАХ БЛАГ, ДЕНЕГ И ЦЕННЫХ БУМАГ. МОДЕЛЬ *IS–LM*

26.1. Понятие совместного равновесия. Вывод кривых *IS* и *LM*

В макроэкономической литературе различают частичное и общее равновесие. Под первым понимают равновесие на отдельно взятом рынке. Под вторым — одновременное равновесие на всех рынках, равновесие экономической системы в целом или макроэкономическое равновесие. Здесь будет рассмотрен промежуточный случай — совместное равновесие на рынке благ и финансовых активов.

Модель *IS–LM* — теоретическое построение, объединяющее реальный и денежный секторы экономики.

Модель *IS–LM* включает в себя элементы «кейнсианского креста» и теории предпочтения ликвидности Дж. М. Кейнса. Была впервые предложена Дж. Р. Хиксом в 1937 г. в статье «Мистер Кейнс и классики», более широкое распространение получила после выхода в свет книги А. Хансена «Денежная теория и фискальная политика» (1949). Современные экономисты включают в модель финансовый рынок в целом, т. е. рынки денег и ценных бумаг.

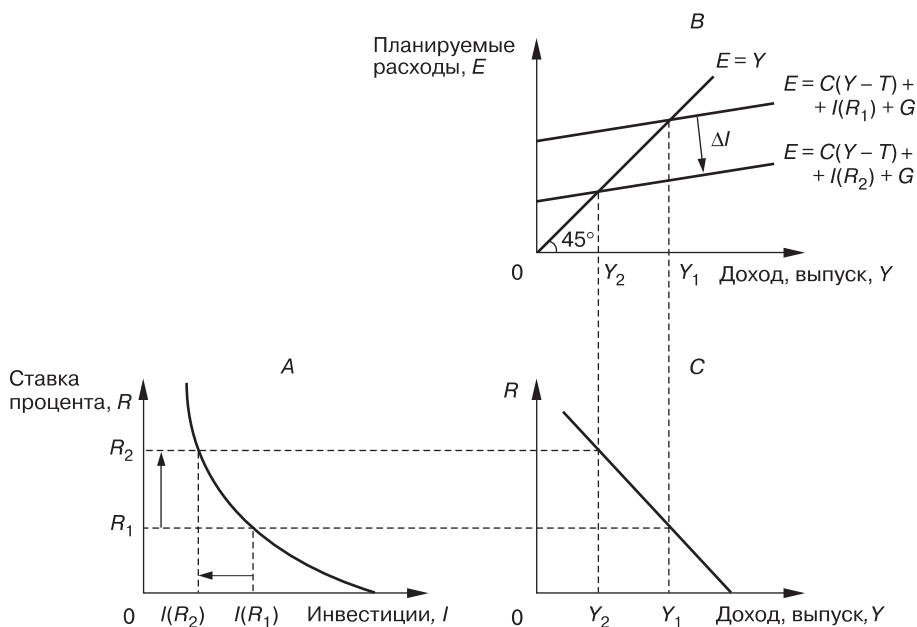
Две части модели *IS–LM* — это кривая *IS* — «инвестиции» (от англ. *investment*), «сбережения» (от англ. *saving*) и кривая *LM* — «ликвидность» (от англ. *liquidity*), «деньги» (от англ. *money*). Эти две части модели связывает процентная ставка, равновесная величина которой отражает динамику экономических процессов, происходящих на денежном и товарном рынках.

В краткосрочном периоде при фиксированном уровне цен номинальные и реальные значения всех переменных совпадают, величины совокупного дохода (Y) и ставки процента (R) подвижны.

Построение кривой *IS* (рис. 26.1): A — функции инвестиций; B — «кейнсианский крест»; C — кривая *IS*.

В квадрате A изображена функция инвестиций. Поскольку ставка процента — это издержки получения кредита для финансирования инвестиционных проектов, то рост ставки процента уменьшает планируемые инвестиции, т. е. рост ставки процента от R_1 до R_2 уменьшает планируемые инвестиции $I(R_1)$ до $I(R_2)$.

В квадрате B изображен «кейнсианский крест»: уменьшение планируемых инвестиций с $I(R_1)$ до $I(R_2)$ сокращает доход с Y_1 до Y_2 .

Рис. 26.1. Построение кривой IS

В квадранте C изображена кривая IS как результат взаимодействия между ставкой процента и доходом.

Движение вдоль кривой IS показывает, как должен измениться уровень национального дохода при изменении уровня процентной ставки для того, чтобы на рынке благ сохранилось равновесие.

Кривая IS разбивает экономическое пространство на две области: во всех точках, лежащих выше кривой IS , предложение больше спроса, т. е. объем национального дохода больше запланированных расходов. Во всех точках ниже кривой IS наблюдается дефицит на рынке благ (рис. 26.2).

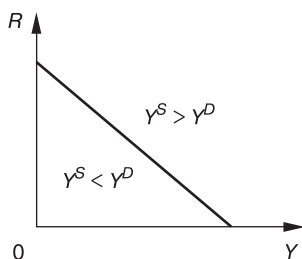


Рис. 26.2. Характеристика состояния рынка благ

Построение кривой LM (рис. 26.3): A — рынок реальных денежных средств; B — кривая LM .

В квадранте А показано, что рост дохода с Y_1 до Y_2 увеличивает спрос на деньги. В этом случае ставка процента растет с R_1 до R_2 . Кривая спроса на деньги сдвигается вправо.

В квадранте В изображена кривая LM , которая характеризует множество состояний равновесия на рынке денег при различном сочетании уровня дохода и уровня процентной ставки.

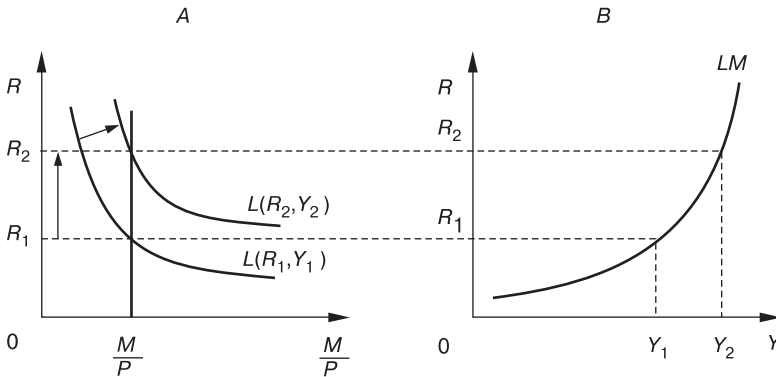


Рис. 26.3. Построение кривой LM

Кривая LM делит экономическое пространство на две части (рис. 26.4). Во всех точках выше кривой $M > L$, т. е. предложение денег больше спроса на них. Во всех точках ниже линии $M < L$.

Совместное равновесие на рынках благ и денег достигается в точке пересечения кривых IS и LM (R_0, Y_0). На рис. 26.5 изображено совместное равновесие на рынке благ, денег и ценных бумаг, которое достигается при сочетании значений величины национального дохода и ставки процента (R_0, Y_0).

Величина совокупного спроса, соответствующая совместному равновесию на рынках благ, денег и ценных бумаг, называется эффективным спросом. Модель IS – LM используется для иллюстрации воздействия на национальный доход фискальной и денежно-кредитной политики.

26.2. Модель IS – LM с гибкими ценами

При построении кривой совокупного спроса (AD) при помощи модели IS – LM используем рис. 26.6, состоящий из трех частей (A ; B ; C):

- ◆ часть A , где представлен рынок денег;
- ◆ часть B , где представлена модель IS – LM ;
- ◆ часть C – построение кривой совокупного спроса (AD).

Первоначально экономическая система находится в равновесии при уровне цен 1,0, норме процента – 3%, выпуск продукции – \$4000 млрд (точка E_1 части B и точка e_1 части C).

Предположим, что цены увеличились в два раза. В этом случае номинальный доход также увеличится в два раза, а кривая спроса на деньги MD сдвинется в по-

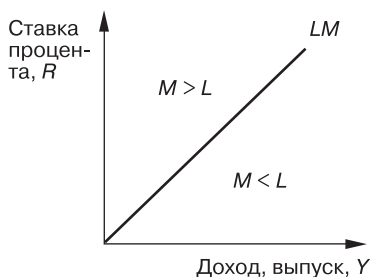


Рис. 26.4. Характеристика состояния рынка денег

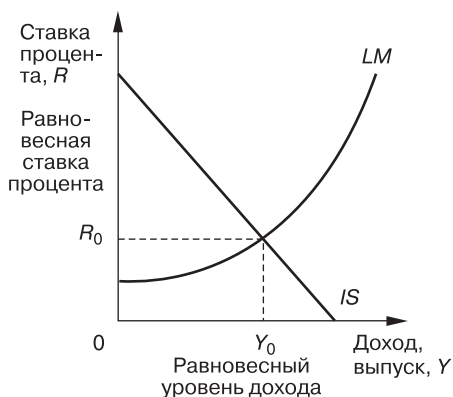


Рис. 26.5. Совместное равновесие на рынках благ, денег и ценных бумаг

ложение MD' (часть A); кривая LM переместится из положения LM_1 в положение LM_2 (часть B). Однако экономическая система переместится в положение E_2 , а не E' . Реальный доход составит \$3000 млрд, а номинальный — \$6000 млрд. Новая равновесная ставка процента возрастет до 4,5%. Рост процентной ставки снижает уровень планируемых инвестиций, что приводит к падению реального дохода до \$3000 млрд. Экономическая система движется к новому равновесию в точке E_2 вдоль кривой IS .

Спрос на деньги при уровне цен, равном 2,0, сместится в положение MD_2 .

Новый равновесный уровень реального дохода составит \$3000 млрд (часть C) при уровне цен 2,0.

Кривая, соединяющая точки e_1 и e_2 , и есть кривая совокупного спроса (AD).

26.3. Анализ колебаний экономической активности с помощью модели $IS-LM$

Модель $IS-LM$ используется для анализа воздействия на национальный доход краткосрочных изменений денежно-кредитной и фискальной политики.

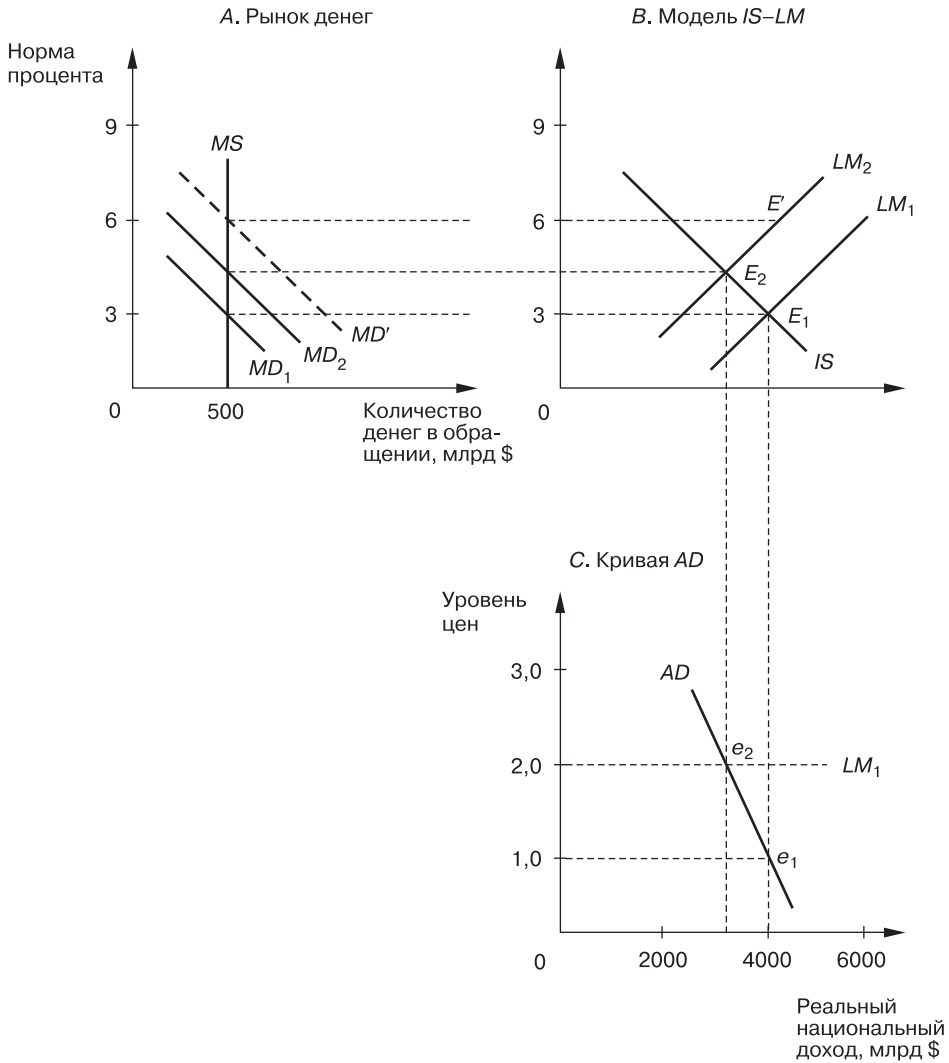


Рис. 26.6. Построение модели IS–LM с гибкими ценами

Последствия денежно-кредитной политики

Если государство ставит своей целью увеличение национального дохода, то оно может, например, увеличить предложение денег. Увеличение предложения денег сдвигает кривую *LM* вниз (рис. 26.7). Равновесие перемещается из точки *A* в точку *B*.

Результат денежно-кредитной политики: ставка процента понижается с r_1 до r_2 , а уровень национального дохода увеличивается с Y_1 до Y_2 .

Таким образом, рост предложения денег, понижая ставку процента, стимулирует инвестиции, что приводит к расширению спроса на товары и услуги.

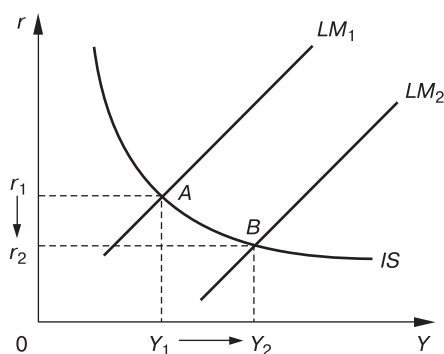


Рис. 26.7. Последствия денежно-кредитной политики

Последствия фискальной политики

Государство собирает налоги с отдельных граждан и предприятий и осуществляет государственные расходы. Последствия бюджетно-налоговой политики государства представлены на рис. 26.8, 26.9. Возможны два процесса.

Предположим, государство сокращает налоги на величину ΔT (рис. 26.8). В этом случае кривая IS смещается вправо на расстояние, равное:

$$\Delta T \times \frac{MPC}{1 - MPC},$$

где ΔT — величина, на которую сократятся налоги; $\frac{MPC}{1 - MPC}$ — налоговый мультипликатор.

Равновесие перемещается из точки A в точку B .

Сокращение налогов увеличивает доход с Y_1 до Y_2 , также увеличивается и ставка процента с r_1 до r_2 .

Таким образом, бюджетно-налоговая политика стимулирования экономики увеличивает ставку процента и вытесняет часть инвестиционных расходов.

Предположим, что государство увеличивает государственные расходы на ΔG (рис. 26.9). В этом случае кривая IS сдвигается вправо на расстояние, равное:

$$\Delta G \times \frac{1}{1 - MPC},$$

где ΔG — увеличение государственных расходов; $\frac{1}{1 - MPC}$ — мультипликатор государственных расходов.

Результат следующий: равновесие перемещается из точки A в точку B , так как ставка процента возрастает с r_1 до r_2 , а доход увеличивается с Y_1 до Y_2 .

Поэтому кривая IS сдвигается вправо на расстояние, равное этой величине.

Бюджетно-налоговая политика стимулирования экономики увеличивает ставку процента и вытесняет часть инвестиционных расходов. Влияние роста процентных ставок на инвестиции в связи с ростом государственных расходов получило название «эффект вытеснения вытеснений».

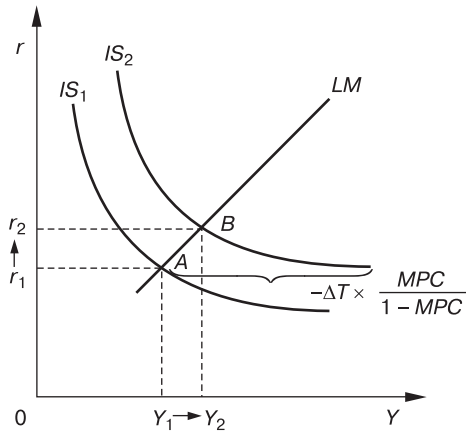


Рис. 26.8. Последствия бюджетно-налоговой политики: сокращение размера налогов

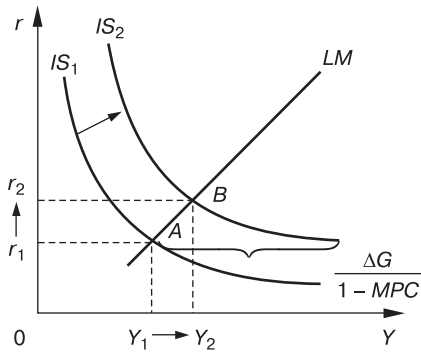


Рис. 26.9. Последствия бюджетно-налоговой политики: увеличение размера государственных расходов

26.4. Инвестиционная и ликвидная ловушки

Инвестиционная ловушка возникает в том случае, когда спрос на инвестиции совершенно неэластичен по ставке процента. В данном варианте график функции инвестиций становится перпендикулярным к оси абсцисс, и поэтому линия *IS* тоже занимает перпендикулярное положение. При этом в какой бы области линии *LM* (горизонтальной, промежуточной, вертикальной) не установилось первоначальное совместное равновесие на рынке благ, денег и ценных бумаг, сдвиг кривой *LM* не изменит объема реального национального дохода.

Инвестиционная ловушка изображена на рис. 26.10. Устранить инвестиционную ловушку может «эффект имущества». При сдвиге $LM_0 \rightarrow LM_1$ «эффект имущества» приводит к сдвигу $IS_0 \rightarrow IS_1$. Таким образом, инвестиционная ловушка устранена.

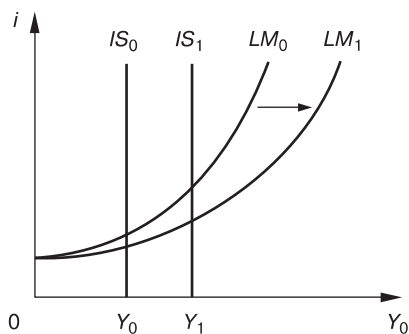


Рис. 26.10. Инвестиционная ловушка

Ликвидная ловушка — условия на рынке денег, при которых ставка процента близка к минимальной, поэтому даже при увеличении реальной кассы домашние хозяйства не захотят покупать ценные бумаги. Если совместное равновесие достигнуто при пересечении IS и LM_0 в кейнсианской области последней, то экономика оказывается в ликвидной ловушке (рис. 26.11).

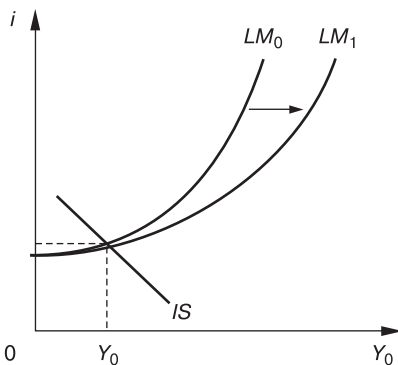


Рис. 26.11. Ликвидная ловушка

При увеличении денежной массы кривая LM_0 сдвигается вправо в положение LM_1 . Линия IS сохранит свое прежнее положение, так как ни MPC , ни предельная эффективность капитала не изменились. В этой ситуации объем инвестиций и объем национального дохода сохраняются на прежнем уровне, а экономика попадает в «ликвидную ловушку».

Ликвидная ловушка, как и инвестиционная, возможна только при построении линии IS на основе функции потребления Кейнса.

Глава 27

РЫНОК ТРУДА

27.1. Понятия рынка труда и рабочей силы

Рынок труда — совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи специфического товара — рабочей силы; рынок, на котором совершается обмен труда на заработную плату.

На рынке труда формируются спрос, предложение и цена на рабочую силу и, следовательно, на трудовые услуги. Субъектами экономических отношений на рынке труда выступают, с одной стороны, предприниматели — крупные монополии, средние и мелкие бизнесмены, государство, а с другой — отдельные работники или их ассоциации (профсоюзы). Складывающиеся на рынке труда цены представляют собой ставки заработной платы, являющиеся денежной формой стоимости рабочей силы. Конъюнктура рынка труда характеризуется соотношением между свободными рабочими местами и незанятыми ищущими работу трудоспособными гражданами. Вместе с другими видами рынка труда образует экономическую систему рыночного механизма. Причем рынок труда занимает центральное положение в структуре рыночного хозяйства, выступает своего рода основой, на которой строится вся рыночная система, ибо без рынка труда практически невыполнимо оптимальное функционирование и развитие рыночной экономики.

В макроэкономике различают национальный и мировой рынок труда. Первый действует в экономике страны в целом, второй — в мирохозяйственных масштабах и существует в форме международной трудовой миграции.

Рынок труда, являясь одним из ведущих компонентов общеэкономического рыночного механизма, выполняет специфическую функцию распределения и перераспределения трудовых ресурсов по сферам, отраслям, регионам, профессиям, специальностям, квалификации согласно действию закона спроса и предложения. Рынок труда по многим принципам механизма своего функционирования представляет собой рынок особого рода, имеющий ряд существенных отличий от других товарных рынков. Регуляторами рынка труда являются факторы не только макро- и микроэкономики, но и социально-экономические и социально-психологические, не всегда имеющие отношение к заработной плате. Динамика рынка труда характеризуется многими особенностями, основными из которых являются следующие.

1. В отличие от других факторов производства производительность труда наемных работников может значительно изменяться в зависимости от того, на-

сколько оптимально организован процесс труда, а также от уровня личной заинтересованности сотрудников в работе.

2. Работа, как правило, производится коллективами работников, которые независимо друг от друга определяют нормы выработки для своих работников.
3. На рынке труда встречаются собственник условий производства (средств производства) и собственник рабочей силы, между которыми идет торг относительно купли не самого владельца рабочей силы, а конкретного вида труда (труда повара, слесаря, инженера и т. д.), а также условий и продолжительности использования работника.
4. Характерной чертой рынка труда является постоянное превышение предложения рабочей силы над спросом на нее.
5. На рынке труда происходит конкурентная борьба между работниками за свободные рабочие места. В этой борьбе побеждает тот, кто может обеспечить своим трудом собственнику капитала больше прибыли.

Динамика рынка труда зависит от соотношения двух его элементов:

- ◆ от рыночного спроса на рабочую силу;
- ◆ от рыночного предложения рабочей силы.

Первый элемент рынка труда представляет собой сумму объемов спроса на ресурсы труда всей экономики страны при любой цене на эти ресурсы.

Второй элемент рынка труда представляет собой сумму объемов предложения ресурсов труда всей численности работников в стране при каждой возможной цене на них.

Факторами рыночного спроса на рабочую силу и, следовательно, на ресурсы труда являются:

- 1) величина спроса на товары и услуги, производимые работниками, ибо спрос на любой ресурс, в том числе и на ресурсы труда, произведен от спроса на блага, выпускаемые ими;
- 2) уровень цен на ресурсы труда, т. е. уровень заработной платы;
- 3) степень заменяемости капитала трудом в процессе производства;
- 4) фаза экономического цикла: в фазе подъема спрос на трудовые услуги растет, в фазе спада — сокращается;
- 5) сложившаяся экономическая конъюнктура увеличивает или сокращает спрос на трудовые услуги;
- 6) научно-технический прогресс, с одной стороны, создает предпосылки для высвобождения части работников или предъявляет к ним новые требования, что сопровождается сокращением занятости, а с другой — вызывает спрос на работников новых профессий и специальностей;
- 7) ситуация, при которой объединения работодателей действуют как монополии при покупке трудовых услуг, ограничивая спрос на них для снижения ставок заработной платы.

Факторами, влияющими на рост предложения трудовых услуг, являются:

- 1) демографические факторы (рождаемость, смертность, естественный прирост, половозрастная структура), предопределяющие численность населения;

- 2) уровень экономической активности различных демографических и этнических групп трудовых ресурсов. Вовлечение женщин в оказание трудовых услуг значительно увеличило предложение рабочей силы на рынке труда;
- 3) пенсионный возраст: более ранний выход на пенсию сокращает объемы предложения трудовых ресурсов, и наоборот — более поздний выход на пенсию увеличивает объемы предложения трудовых услуг;
- 4) иммиграция трудоспособного населения. В США в 80-е гг. XX в. на долю иммиграции в приросте населения страны приходилось 39%, в первой половине 90-х гг. эти объемы сохранились. В Россию в 1990–1999 гг. въехало только из бывших республик СССР 7517 тыс. человек. Кроме официально зарегистрированных иммигрантов многие сотни тысяч иммигрировали нелегально;
- 5) мобильность в смене рода занятий, зависящая как от уровня профессионально-квалификационной подготовки работников, так и от возможности их переподготовки;
- 6) продолжительность рабочего дня, от которой зависит стремление к сверхурочной работе;
- 7) действия профсоюзов как монопольных продавцов трудовых услуг, нацеленные на ограничение предложения с целью повышения ставок заработной платы;
- 8) наличие других источников получения дохода, кроме заработной платы, ведет к сокращению предложения труда;
- 9) приемлемость условий труда при выборе места работы.

В результате взаимодействия спроса на труд и его предложения устанавливаются ставки заработной платы. На макроуровне всегда происходит конфликт между трудом и капиталом в распределении национального дохода. Следовательно, рынок труда несовершенен, поскольку, например, полная занятость предполагает наличие так называемой «естественной безработицы», возникающей вследствие превышения предложения труда над спросом на него.

Различают две основные **функции рынка труда**:

- ◆ экономическую;
- ◆ социальную.

Сущность экономической функции рынка труда заключается в обеспечении оптимального процесса воспроизводства трудоспособного населения. Социальная функция рынка труда состоит в обеспечении высокого уровня жизни работников и их семей.

Рабочая сила: а) способность человека к труду; б) совокупность физических и умственных способностей человека, которые используются им в процессе производства жизненных благ; в) общее количество работников в стране; г) часть населения, включающая занятых, самозанятых и ищущих работу (безработные).

Половозрастная и профессионально-квалификационная структура рабочей силы, как и ее численность, существенно воздействует на трудовой потенциал страны. В тех странах, где доля работников в молодом возрасте значительна, имеются широкие возможности их переквалификации, что является важнейшим преимуществом с точки зрения внедрения достижений научно-технического прогресса.

27.2. Безработица и ее виды

Безработица — это превышение предложения труда над спросом на труд. Взаимодействие спроса на труд с его предложением определяет уровень занятости. Равновесие на рынке труда достигается в том случае, когда спрос на труд равен предложению труда.

Полная занятость не означает, что все трудовые ресурсы заняты в производстве ВВП. Какая-то часть трудовых ресурсов не хочет работать при данном уровне заработной платы — добровольная безработица; какая-то часть трудоспособного населения выбирает наилучшее место работы — естественная безработица.

В западной статистике население в возрасте от 16 лет и старше подразделяется на **четыре группы**:

- 1) **занятые** — к ним относят выполняющих любую оплачиваемую работу и тех, кто имеет работу, но не работает по причине болезни, забастовки или отпуска;
- 2) **безработные** — в эту группу включают людей, которые не имеют работы, но активно ее ищут. Согласно определению Международной организации труда (МОТ), безработным считается человек, который хочет работать, может работать, но не имеет рабочего места;
- 3) **экономически неактивное население** (не включаемое в рабочую силу) — к нему относятся учащиеся, домохозяйки, пенсионеры, а также те, кто не может работать по состоянию здоровья или просто не хочет работать;
- 4) **экономически активное население** (рабочая сила) — те, кто либо занят, либо не имеет работы.

Уровень безработицы — это количество безработных, деленное на общую численность рабочей силы.

Виды (формы) безработицы. В рынке труда выделяют три основных вида безработицы:

- 1) фрикционная;
- 2) структурная;
- 3) циклическая.

Фрикционная безработица возникает при постоянном перемещении людей из одной области в другую или с одной работы на другую на разных стадиях своего жизненного цикла (учеба, уход за детьми и т. п.). В связи с тем что фрикционно не занятые работники зачастую перемещаются с одного рабочего места на другое либо заняты поиском более подходящей работы, они рассматриваются как добровольно безработные.

Структурная безработица возникает в результате несовпадения структуры спроса на труд и его предложения. Подобное несовпадение может возникнуть из-за того, что спрос на один вид работников растет, а на другой, наоборот, сокращается, а предложение медленно приспосабливается к таким изменениям. Этот вид безработицы связан с переобучением и сменой квалификации.

Циклическая (конъюнктурная) безработица — это безработица, связанная с невозможностью найти работу по любой специальности в связи с общим низким совокупным спросом на труд. При сокращении совокупных расходов и выпуска безработица возрастает практически повсеместно. Например, в 1982 г., когда в США

имел место спад производства, уровень безработицы увеличился в 48 штатах из 50. Подобное одновременное повышение безработицы на многих рынках свидетельствовало, что увеличение безработицы носило циклический характер.

Высокий уровень фрикционной или структурной безработицы может иметь место даже в тех случаях, когда весь рынок труда находится **в равновесии**. Циклическая же безработица образуется в периоды спадов, когда занятость сокращается **вследствие неравновесия** между совокупным спросом и совокупным предложением.

В 60-е гг. XX в. М. Фридмен и Э. Фелпс выдвинули теорию «полной занятости» и «естественного уровня безработицы».

Полная занятость — поддержание доли незанятых в размере 5,5–6,5% от общей численности рабочей силы. Эти показатели могут колебаться по разным странам, но во всех случаях полная занятость рабочей силы не означает ее 100%-ного использования.

Естественный уровень безработицы — это уровень безработицы при полной занятости, соответствующий потенциальному ВВП. Поскольку многие экономисты полагают неприемлемым использование термина «естественный» по отношению к безработице, обусловленной структурными сдвигами, то в макроэкономической литературе широко применяется термин, фиксирующий внимание на том, что этот устойчивый уровень безработицы стабилизирует инфляцию.

Полная занятость совместима с естественным уровнем безработицы, при определении которого учитывается структурная и фрикционная безработица.

Естественная норма безработицы соответствует ситуации макроэкономического равновесия и рассчитывается по формуле:

$$U = \frac{F^*}{R} = \frac{q}{\mu + q},$$

где U^* — естественная норма безработицы; F^* — безработные, для которых имеются рабочие места; R — самодеятельное население (экономически активное население); q — доля рабочих, теряющих работу; μ — доля безработных, находящихся работу.

На величину естественной нормы безработицы влияет ряд факторов:

- ◆ демографический фактор;
- ◆ сложившийся минимум заработной платы;
- ◆ воздействие профсоюзов и др.

Поскольку изменение естественной нормы безработицы непосредственно связано с измерением потенциального выпуска ВВП, то оно выступает важнейшей проблемой государственной политики.

Развитие циклической безработицы приводит к превышению ее фактического уровня над естественным:

$$u_{\text{ц}} (\text{уровень циклической безработицы}) = u (\text{фактический уровень безработицы}) - u^* (\text{естественный уровень безработицы}).$$

Экономическая цена этого превышения (экономические издержки) выражается в циклическом разрыве, т. е. в отставании фактического объема ВВП от его потенциального объема: разность между $(Y^* - Y)$ — циклический разрыв, где Y^* — потенциальный объем производства в условиях полной занятости; Y — фактический объем производства.

Зависимость между потерями ВВП страны из-за отклонения фактической безработицы от естественного уровня на базе эмпирических данных исследовал американский экономист Артур Оукен.

Взаимосвязи между безработицей и выпуском продукции, выявленные на примере США А. Оукеном, получили название закона Оукена, который гласит, что на каждые 2% сокращения фактического ВВП по сравнению с потенциальным ВВП приходится повышение уровня безработицы на 1 процентный пункт. Например, если вначале фактический ВВП составлял 100% от своего потенциального объема, а затем понизился до 98%, то уровень безработицы должен увеличиться на 1 процентный пункт, скажем с 6 до 7%.

Закон Оукена выражает ключевую взаимосвязь между рынком благ и рынком труда. Он описывает зависимость между краткосрочным движением реального ВВП и изменениями уровня безработицы.

В формализованном виде закон Оукена может быть записан как:

$$\frac{Y^* - Y}{Y^*} = \gamma(u - u^*),$$

где Y^* — потенциальный объем производства в условиях полной занятости; Y — фактический объем национального производства; u — фактический уровень безработицы (выпускается объем Y); u^* — естественная норма безработицы (выпускается объем Y^*); γ — коэффициент Оукена.

Потери, связанные с циклическим разрывом, выше, чем отклонения от естественного уровня безработицы, по следующим причинам:

- ◆ из-за наличия скрытой безработицы, так как не все безработные регистрируются на бирже труда;
- ◆ работа неполный рабочий день;
- ◆ по так называемым «вынужденным отпускам» в условиях высокого уровня безработицы и др.

Из приведенной формулы выводится зависимость объема выпуска продукции от уровня фактической безработицы в графической форме (рис. 27.1).

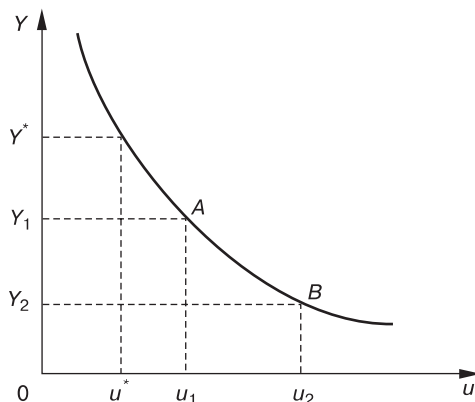


Рис. 27.1. Кривая Оукена

Графическая интерпретация кривой Оукена

В состоянии полной занятости объем производства равен Y^* , а норма безработицы — u^* .

Если занятость снизится, то объем производства сократится до Y_2 , а фактический уровень безработицы составит u_1 . Следовательно, точка A лежит на кривой Оукена. Аналогично находится точка B .

Сдвиг кривой Оукена происходит в двух случаях:

- 1) при изменении величины национального дохода при полной занятости Y^* (при увеличении Y^* кривая смещается вверх, при уменьшении — вниз);
- 2) при изменении нормы естественной безработицы u^* (при увеличении u^* эта линия сдвигается вправо, при уменьшении — влево).

27.3. Неоклассическая концепция занятости

Равновесие на рынке труда в неоклассической модели определяется через агрегированную функцию спроса на труд и агрегированную функцию предложения труда. В качестве цены труда выступает ставка реальной заработной платы.

Неоклассическая функция спроса на труд

В условиях совершенной конкуренции предпринимателю выгодно использовать труд работника до тех пор, пока предельный продукт труда больше или равен реальной заработной плате:

$$\frac{\partial Y}{\partial N} \geq \frac{W}{P}.$$

Спрос на труд есть функция от ставки реальной заработной платы, которая является убывающей:

$$N_d = N_d\left(\frac{W}{P}\right).$$

Чем больше ставка реальной заработной платы, тем ниже спрос на труд, и наоборот (рис. 27.2).

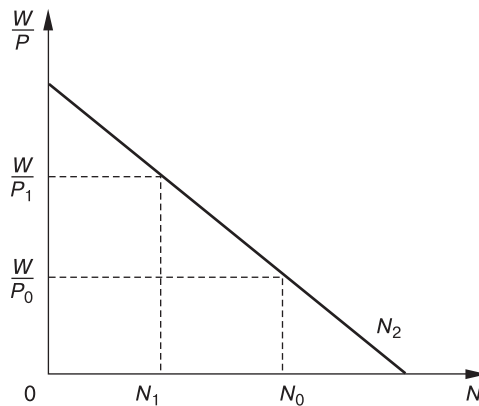


Рис. 27.2. Определение спроса на труд в неоклассической концепции

Если на рынке труда установится заработная плата больше предельного продукта труда, тогда предприниматели будут сокращать занятость с N_0 до N_1 , и наоборот.

В длительном периоде спрос на труд зависит от изменений, связанных с техническим прогрессом и увеличением объема применяемого капитала (сдвиг кривой спроса на труд).

Неоклассическая функция предложения труда

В основе неоклассической функции предложения труда лежат решения индивидуумов относительно его предложения. Решения индивидуумов — это проблема максимизации полезности, которая состоит из двух благ: товаров, которые можно купить на заработную плату, и свободного времени (рис. 27.3).

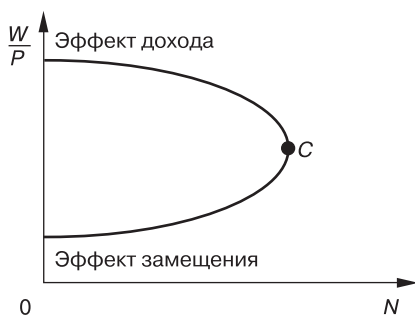


Рис. 27.3. Эффект замещения и эффект дохода

Согласно выбору индивидуума, до точки C он увеличивает предложение труда при росте реальной заработной платы. Затем кривая предложения труда меняет свое направление: происходит уменьшение предложения труда при росте заработной платы.

До точки C действует эффект замещения, а затем эффект дохода.

После суммирования индивидуальных функций на макроуровне большинство экономистов пришли к выводу, что эффект дохода нейтрализуется трудоспособным населением, которое при высокой ставке заработной платы увеличивает предложение труда.

Функция предложения труда есть возрастающая функция от реальной заработной платы (рис. 27.4).

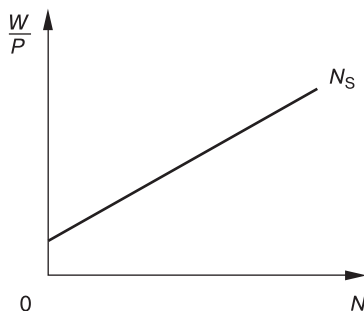


Рис. 27.4. Определение предложения труда в неоклассической концепции

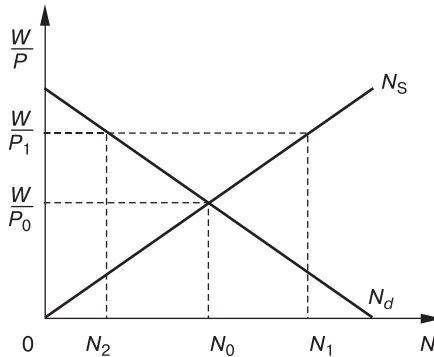


Рис. 27.5. Равновесие на рынке труда

Равновесие на рынке труда в неоклассической концепции

Равновесие на рынке труда совпадает с полной занятостью. На рис. 27.5 предложение труда полностью соответствует спросу на него при ставке реальной заработной платы $\left(\frac{W}{P_0}\right)$. Если заработная плата поднялась до уровня $\left(\frac{W}{P_1}\right)$, то предложение труда возрастает до N_1 , работу будут искать трудоспособные, представленные отрезком N_0N_1 ; спрос на труд сократится до N_2 . В результате безработица составит $N_2 - N_1$.

Однако в условиях совершенной конкуренции и гибкой реальной заработной платы ищущие работу в конце концов согласятся на более низкую оплату труда. Ставка заработной платы будет снижаться до тех пор, пока не примет значения $\left(\frac{W}{P_0}\right)$, т. е. равновесного значения.

27.4. Кейнсианская концепция занятости

Кейнсианская функция спроса на труд определяется только величиной эффективного спроса на блага.

1. Из модели $IS-LM$ определяется величина эффективного спроса Y_0 , соответствующая совместному равновесию на рынке благ и финансовых активов как точка пересечения IS и LM с координатами Y_0, i_0 .
2. По графику производственной функции $Y = Y(N)$ можно определить количество труда, необходимого для производства объема благ Y_0 .
3. Функция предельной производительности труда используется для определения цены спроса на труд $\left(\frac{W}{P_0}\right)$, т. е. максимальной ставки заработной платы, которую готовы заплатить предприниматели (рис. 27.6).

Графиком кейнсианской функции спроса на труд является ломаная линия ABN_0 . По мере роста ставки реальной заработной платы от $\left(\frac{W}{P_0}\right)$ до A спрос на труд будет

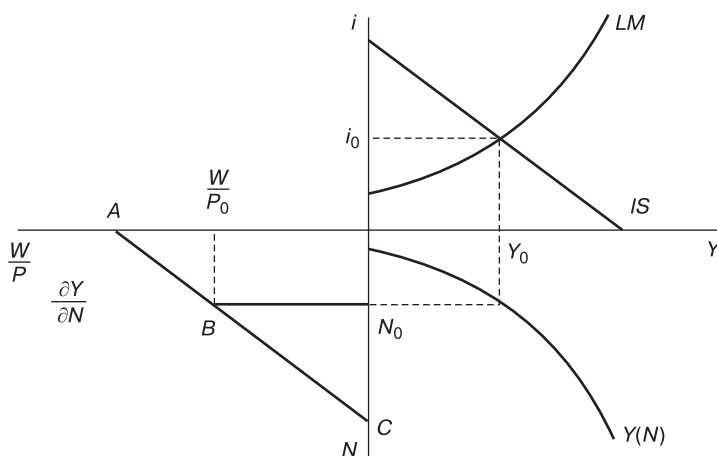


Рис. 27.6. Определение спроса на труд в кейнсианской концепции

сокращаться с N_0 до нуля; однако при ставке ниже $\left(\frac{W}{P_0}\right)$ спрос на труд сохранится на прежнем уровне N_0 .

Изменить объем спроса на труд и величину ставки реальной заработной платы, которую предприниматели предлагают наемным работникам, можно только если произойдет сдвиг линий IS и LM .

Кейнсианская функция предложения труда

Предложение труда в кейнсианской концепции находится в прямой зависимости от ставки номинальной заработной платы.

Наемные работники ориентируются на номинальную заработную плату по следующим причинам:

- ◆ из-за боязни потерять работу;
- ◆ из-за долгосрочного характера коллективных трудовых соглашений;
- ◆ из-за наличия «денежных иллюзий», заставляющих их ориентироваться на номинальные, а не на реальные значения ценностных показателей.

В кейнсианской концепции предложение труда зависит от номинальной заработной платы.

Равновесие на рынке труда в кейнсианской концепции занятости

В кейнсианской концепции равновесие на рынке труда устанавливается при наличии безработицы (рис. 27.8).

Спрос на труд N_0 определяется не ценой труда, а величиной эффективного спроса на блага. W_0 — максимальная ставка номинальной заработной платы, по которой предприниматели готовы нанять работников.

На рис. 27.8 видно, что в этом случае предложение труда составит N_2 , а на рынке труда образуется безработица в размере $N_2 - N_0$.

Даже при готовности наемных работников трудиться за более низкую заработную плату, спрос на труд со стороны предпринимателей не увеличится, а останется

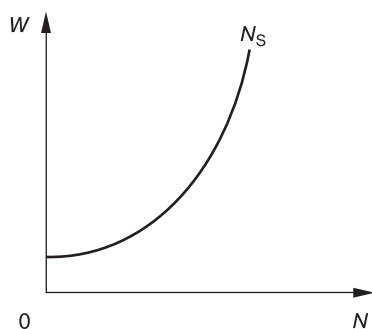


Рис. 27.7. Предложение труда в кейнсианской концепции занятости

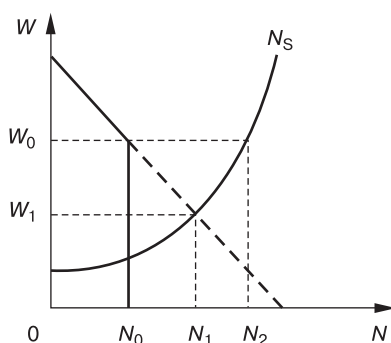


Рис. 27.8. Равновесие на рынке труда при безработице

ся на прежнем уровне, поскольку predetermined величиной эффективного спроса на блага.

27.5. Государственное регулирование рынка труда

Существуют четыре основных направления государственного регулирования рынка труда.

1. Программы по стимулированию роста занятости трудовых ресурсов и увеличению числа рабочих мест в государственном секторе экономики.
2. Программы по подготовке и переподготовке работников.
3. Программы содействия найму работников.
4. Программы по социальному страхованию безработицы (пособия по безработице).

Ключевое значение в государственном регулировании рынка труда имеет программа по повышению качества трудовых ресурсов и совершенствованию их структуры.

Социальная помощь безработным осуществляется по трем направлениям:

- 1) пособия по безработице, которые существенно разнятся по странам как по уровню, так и по срокам выплаты пособий. Пособия по безработице составляют: в США — 50% заработной платы, во Франции — 40, в Японии — 80%.

По срокам выплаты пособий по безработице: в США и Италии — 26 недель, в Великобритании — 45, в Канаде — 50 недель;

- 2) финансовая помощь безработным;
- 3) помощь безработным и их семьям денежными средствами и оплатой государством коммунальных услуг (частичное погашение квартплаты, проезд в общественном транспорте и т. д.).

В системе государственного регулирования рынка труда имеют место разные теоретические подходы. Например, кейнсианская концепция предполагает активную государственную политику. Приверженцы «экономики предложения», наоборот, выступают за ограничение государственного вмешательства в проблемы рынка труда, поскольку характеризуют безработицу как естественное и добровольное социально-экономическое явление.

В развитых странах с рыночной экономикой широко используется косвенное регулирование рынка труда, основными инструментами которого являются денежно-кредитная, налоговая и амортизационная политики государства.

Существенную роль в регулировании рынка труда играет законодательство в сфере трудовых отношений и социального обеспечения граждан.

Следовательно, государственное регулирование рынка труда — это совокупность экономических, административных, законодательных, организационных и других мер.

Большое значение в регулировании рынка труда имеют биржи труда.

Биржа труда — одна из структур рыночной экономики, организация, осуществляющая посредничество между работниками и предпринимателями при совершении купли-продажи рабочей силы. Биржи труда не ликвидируют безработицу, но способствуют упорядочению процессов устройства трудящихся на работу, предпринимателям же помогают организовать наем работников.

Биржи труда выступают в различных формах: общества, конторы, бюро и т. д. Различны и их типы: частные, государственные, общественные, филантропические и коммерческие.

Биржи труда выполняют следующие основные функции:

- ◆ оказание услуг при трудоустройстве безработных;
- ◆ оказание содействия в перемене работы;
- ◆ изучение спроса и предложения рабочей силы;
- ◆ сбор и предоставление информации об уровне занятости по профессиям, специальностям, квалификации, районам страны;
- ◆ профессиональная ориентация молодежи;
- ◆ организация переобучения и трудоустройства инвалидов;
- ◆ выдача пособий безработным (в ряде стран).

В современных условиях в развитых странах большая доля рабочей силы находит работу не через посредство бирж труда, а обращаясь непосредственно в кадровые службы фирм либо с помощью частных посреднических агентств. Однако роль бирж труда в трудоустройстве, переквалификации остается достаточно значимой, поскольку они оказывают помощь многим миллионам безработных.

Роль государства состоит в том, чтобы обеспечить осуществление политики оказания помощи в полной, эффективной и свободной занятости.

Глава 28

ТЕОРИЯ ИНФЛЯЦИИ. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА

28.1. Причины возникновения и факторы развития инфляции

Инфляция — устойчивая тенденция к повышению общего (среднего) уровня цен — выражает долговременный процесс снижения покупательной способности денег.

Различают открытую и скрытую (подавленную) инфляцию.

Открытая инфляция проявляется в условиях свободных цен, ее уровень определяется по формуле:

$$\pi = \frac{P - P_{-1}}{P_{-1}},$$

где P — средний уровень цен в текущем году; P_{-1} — средний уровень цен в предшествующем году.

Показателями уровня инфляции являются индексы цен.

Скрытая инфляция проявляется в исчезновении товаров. Если государство устанавливает цены ниже равновесных, возникает дефицит на товарном рынке. Этот вид инфляции может присутствовать в любой экономической системе, где велико государственное вмешательство в рыночные процессы. Определить уровень скрытой инфляции весьма сложно, для этой цели используется ряд показателей: уровень дефицитности в экономике; соотношение государственных цен с ценами теневого рынка; вынужденные сбережения населения; временные затраты на поиск дефицитного товара. Дополнительные затраты потребителей на приобретение «дефицита» не доходят до производителей и не стимулируют эффективное производство.

Процесс перехода скрытой инфляции в открытую является крайне болезненным для населения. Так, освобождение цен в России в 1992 г. превратило сбережения населения в ничто.

Процесс, противоположный инфляции, называется **дефляцией**, а замедление темпов инфляции — **дезинфляцией**.

Уровень цен в будущем с позиций экономических агентов называется **инфляционными ожиданиями** — ожиданиями, которые предопределяют действия экономических субъектов на всех рынках: финансовом, товарном, труда. Инфляционные ожидания:

- ◆ разграничивают краткосрочную и долгосрочную инфляцию;
- ◆ сами могут стать причиной инфляции;
- ◆ помогают экономическим субъектам приспособиться к жизни при инфляции. В случае если ожидания экономических субъектов формируются по схеме рациональных ожиданий, а сама инфляция является предсказуемой (ожидаемой), то негативный эффект инфляции полностью элиминируется.

Неразвитость психологического фактора, включающего ожидания, способствовала потере денежных накоплений части населения России. За многие десятилетия люди привыкли к стабильности цен, и, хотя о повышении цен много говорилось и писалось в средствах массовой информации, население оказалось не готовым к повышению цен в 1992 г.

Инфляционные процессы различаются по интенсивности.

Если темпы инфляции растут медленно и составляют 3–3,5% в год, то масштаб инфляции поддается контролю и сопровождается ростом деловой активности. Такой уровень инфляции считается нормальным и характерен для большинства стран ЕС в последние годы.

Инфляция, уровень которой не превышает 10% в год, называется **ползучей**. Ее уровень относительно невысок, но существует вероятность превращения в **гало-пирующую** инфляцию.

Галопирующая инфляция измеряется в пределах до 200% в год. Она свидетельствует о серьезных нарушениях кредитно-денежной политики в стране. Деньги теряют свою ценность, поэтому люди хранят только минимум денежных средств, необходимых для совершения сделок. Финансовые рынки попадают в депрессию, так как капитал уходит за рубеж.

Гиперинфляция — темпы превышают 200% в год (критерий П. Самуэльсона) или 50% в месяц (критерий Ф. Кейгана). Инфляция становится неуправляемой. Цены пересматриваются каждый день. В пересчете на год по принципу сложного процента такая инфляция будет развиваться с годовым темпом порядка 13 000%.

Примером может служить Германия 1920–1923 гг., когда средний темп инфляции составлял 322% в месяц. За период гражданской войны 1980-х гг. в Никарагуа цены выросли на 33 000%. Высокая гиперинфляция наблюдалась в Венгрии в конце и после Второй мировой войны. Так, с августа 1945 г. по июль 1946 г. темп инфляции равнялся 19 800% в месяц.

Результатом гиперинфляции является полное недоверие к деньгам, вследствие чего наблюдается частичный возврат к бартеру и переход от денежной к натуральной заработной плате.

В России высокая открытая инфляция наблюдалась в 1991–1995 гг. Максимальное повышение уровня цен было зарегистрировано в 1992 г., когда этот показатель увеличился более чем в 26 раз. Общий индекс потребительских цен за 5 лет (1995–1991) составил примерно 4500. Во второй половине 1990-х гг. благодаря жесткой денежно-кредитной политике Центрального банка России темпы инфляции стали снижаться и составили в 2001 г. 18,5%.

От инфляции, рассматриваемой как процесс, следует отличать инфляционный шок — разовый скачок цен, который может стать или не стать причиной гиперинфляции.

Условия и причины инфляции. Условием возникновения инфляции является преобладающая динамика номинальной денежной массы по сравнению с ростом национального дохода. Это условие формально выводится из уравнения обмена (модель И. Фишера) количественной теории денег:

$$MV = PY,$$

где M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег; P — цены товаров; Y — реальный доход; PY — номинальный доход.

Если записать уравнение обмена в темпах прироста:

$$\frac{\Delta M}{M} + \frac{\Delta V}{V} = \frac{\Delta P}{P} + \frac{\Delta Y}{Y},$$

или

$$\pi = \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta M}{M} + \frac{\Delta V}{V} - \frac{\Delta Y}{Y},$$

то условие возникновения инфляции:

$$\frac{\Delta M}{M} + \frac{\Delta V}{V} \geq \frac{\Delta Y}{Y}.$$

Однако это лишь **условие** возникновения инфляции, которое не объясняет причин ее возникновения.

Сложность проблемы заключается в том, что инфляция может сопровождаться как ростом, так и спадом производства.

Поэтому выявить **причины** инфляции можно, рассмотрев ее как многофакторный процесс, формирующийся под воздействием взаимосвязанных как денежных (монетарных), так и неденежных факторов.

Если преобладают денежные факторы, то имеет место **инфляция спроса** («инфляция покупателей»). Под воздействием неденежных факторов формируется **инфляция предложения (издержек)** («инфляция продавцов»). Взаимодействие этих двух типов инфляции затрудняет ее сдерживание.

Инфляция спроса может быть вызвана как **монетарными**, так и **немонетарными факторами**.

Монетарные факторы:

- ◆ рост номинального количества денег, прерывающий рост производства при неизменной скорости их обращения;
- ◆ возрастание скорости оборота денежной массы, вызванное инфляционными ожиданиями экономических субъектов.

Немонетарные факторы:

- ◆ изменение поведения экономических субъектов (автономного реального потребления домохозяйств, плановых инвестиций фирм, государственных расходов и чистого экспорта);
- ◆ структурные сдвиги в совокупном спросе.

Инфляция спроса — порождается избытком совокупного спроса по сравнению с реальным объемом производства («инфляция покупателей»). Этот вид инфляции был впервые исследован в рамках кейнсианского анализа.

Влияние увеличения совокупного спроса на инфляцию зависит от того, на каком участке AS находится экономика в данный момент (рис. 28.1).

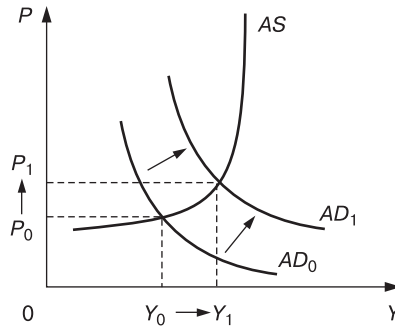


Рис. 28.1. Модель роста цен на основе увеличения совокупного спроса

На горизонтальном («кейнсианском», соответствующем неполной занятости в экономике) — увеличение AD не сказывается на росте цен, вызывая соответствующий AD рост объема предложения (расширение производства осуществляется за счет неиспользованных производственных мощностей).

На промежуточном (восходящем) участке увеличение совокупного спроса вызывает рост цен и объема предложения.

На вертикальном («классическом»), соответствующем полной занятости в экономике, когда расширение производства практически невозможно, увеличение совокупного спроса толкает цены вверх, в то время как объем предложения остается неизменным.

В рамках кейнсианской модели развивалась концепция инфляционного (рис. 28.2) и дефляционного (рис. 28.3) разрыва (П. Самуэльсон, Э. Хансен).

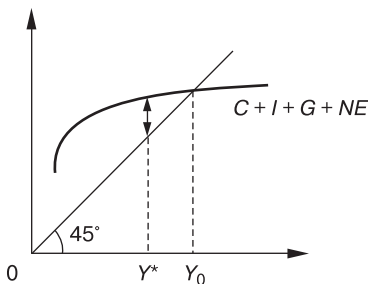


Рис. 28.2. Инфляционный разрыв

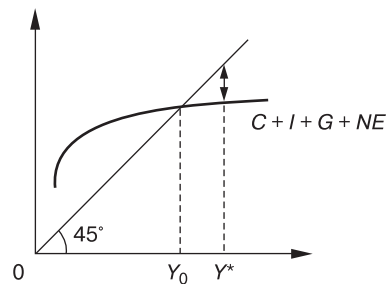


Рис. 28.3. Дефляционный разрыв

При инфляционном разрыве планируемые совокупные расходы (E) превышают величину ВВП, достигаемого при полной занятости, т. е. $Y_0 > Y^*$. Однако удовлетворить совокупный спрос нельзя, так как в экономике уже обеспечена полная занятость. Инфляция может остановиться, если произойдет перераспределение доходов в пользу лиц, обладающих высокой склонностью к сбережению. В этом

случае произойдет сокращение AD (сдвиг линии планируемых расходов) и инфляционный разрыв будет ликвидирован.

При дефляционном разрыве планируемые совокупные расходы ниже ВВП, достигнутого при полной занятости, т. е. $Y_0 < Y^*$. В этом случае увеличение совокупных расходов окажет положительное воздействие на величину реального ВВП.

Инфляция предложения (издержек) («инфляция продавцов») возникает в результате роста издержек. Объяснение инфляции издержками было предпринято, когда кейнсианский подход, согласно которому инфляция может иметь место только при полной занятости, был опровергнут реальностью. В большинстве стран инфляция сочеталась с безработицей и спадом производства.

Инфляция издержек обусловлена следующими немонетарными факторами:

- ◆ повышением заработной платы, опережающим рост производительности труда;
- ◆ шоками предложения — внешними событиями, не зависящими от изменения совокупного спроса (резкое повышение цен на сырье, энергию, топливо, арендную плату). Например, нефтяной кризис 70-х гг. XX в. повысил мировые цены на нефть с \$1,8 до \$32 за баррель;
- ◆ «ценовой накидкой», используемой олигополистическими предприятиями и профсоюзами, когда профсоюзы требуют сегодня завтрашней заработной платы, а фирмы добавляют свой процент к цене продукции.

Схема возникновения инфляции предложения (издержек) показана на рис. 28.4.

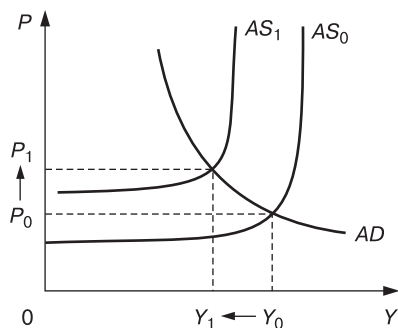


Рис. 28.4. Модель роста уровня цен на основе повышения издержек

При инфляции предложения в коротком периоде кривая смещается влево. Такой сдвиг может быть вызван ростом ожидаемого темпа инфляции, который ведет к росту заработной платы, ускоряя инфляцию.

Цены и выпуск продукции изменяются в противоположном направлении — цены растут с P_0 до P_1 , а объем производства **сокращается** с Y_0 до Y_1 .

Анализ моделей инфляции спроса и предложения (издержек) показывает:

- ◆ инфляция спроса может продолжаться до тех пор, пока существуют чрезмерные общие расходы; инфляция предложения (издержек) порождает спад, который, в свою очередь, сдерживает дополнительное увеличение издержек,

т. е. автоматически себя ограничивает и в конечном итоге постепенно исчезает;

- ◆ при инфляции спроса в длительном периоде наблюдается лишь рост цен, а объем производства остается неизменным; в коротком периоде расширение спроса вызывает не только рост цен, но и увеличение объема производства; при инфляции издержек рост цен всегда сопровождается падением производства.

Взаимодействие роста цен на конечную продукцию и цен на ресурсы образует **инфляционную спираль** — механизм, сочетающий действия факторов, вызывающих как инфляцию спроса, так и инфляцию предложения. В процессе раскручивания инфляционной спирали ключевую роль играет инфляционное ожидание экономических субъектов.

Среди множества различных причин выделяют внешние причины инфляции.

Страны с открытой экономикой подвержены импортируемой инфляции. Если в стране поддерживается твердый валютный курс, любое повышение цен на ввозимые товары приводит к росту цен на внутреннем рынке.

Большое значение имеет проводимая правительством страны политика валютного курса. При повышении реального курса национальной валюты $Z \uparrow$, $E \downarrow$, что приводит к пассивному торговому балансу и оттоку денег из страны.

При снижении реального курса национальной валюты $E \uparrow$, $Z \downarrow$ формируется активное сальдо торгового баланса, происходит приток денежных средств в страну.

28.2. Социально-экономические последствия инфляции

К негативным социально-экономическим последствиям инфляции относится прежде всего **инфляционный налог**, не утвержденный в законодательном порядке, но обязательный для всех.

Инфляционный налог представляет собой:

- ◆ доход, извлекаемый государством в результате выпуска в обращение дополнительного количества денег (сеньораж);
- ◆ издержки, которые несут владельцы денег в результате снижения реальной стоимости денежных остатков;
- ◆ регрессивный налог, так как бедные люди в качестве инфляционного налога выплачивают более высокую долю своего дохода;
- ◆ средство налогообложения в ряде развивающихся стран в условиях, когда трудно получать налоги из других источников.

Потери от инфляции для населения зависят от того, являются они прогнозируемыми или нет и по какой схеме формируются ожидания экономических субъектов.

Различают два вида инфляции: **прогнозируемую (ожидаемую)** и **непрогнозируемую (неожиданную) инфляцию**.

Прогнозируемая инфляция учитывается в ожиданиях людей до своего появления, поэтому к ней население в определенной мере подготовлено. Так, например, если экономические субъекты ожидают годовую инфляцию в размере 10%, то они

скорректируют свои номинальные доходы: в трудовых договорах будет предусмотрен рост заработной платы; арендная плата будет увеличена; при банковских операциях номинальная процентная ставка возрастет на 10% по сравнению с реальной.

В случае ожидаемой инфляции можно скорректировать номинальные доходы с учетом уравнения И. Фишера: $i = r + \pi^e$, где π^e — уровень ожидаемой инфляции; i — номинальная процентная ставка; r — реальная процентная ставка. Если темпы инфляции превышают 10%, то уравнение И. Фишера имеет следующий вид:

$$r = \frac{i - \pi^e}{i + \pi^e}.$$

Однако если влияние прогнозируемой инфляции удастся устранить в контрактах и договорах, существуют **общественные издержки прогнозируемой инфляции**, которые не зависят от поведения экономических субъектов и не носят избирательного характера, они связаны с функционированием национальной экономики, поэтому их несет общество в целом. Эти издержки проявляются в:

- ◆ **«издержках стоптанных башмаков».** В условиях инфляции частое посещение банков является необходимостью, так как людям нужны деньги для совершения сделок (вспомним модель Баумоля—Тобина). Люди «платят значительные суммы брокерам за то, что те покупают или продают для них облигации, начинают чаще ходить в банк. Мысль о том, как обойтись возможно меньшим количеством денег, мучает их по ночам. Все эти усилия, затраченные в попытках максимально расходовать денежные авуары, также составляют издержки от инфляции»;¹
- ◆ **«издержках на меню».** В связи с изменением цен фирмы несут реальные издержки на их корректировку: рестораны, кафе вынуждены менять цены блюд своего меню и печатать новые бланки; магазины, рассылающие товары по почте, должны переделявать каталоги; таксопарки — перенастраивать счетчики и т. п.;
- ◆ **снижении экономической эффективности**, поскольку вносят искажения в ценовые сигналы. Если низкая инфляция позволяет оценить изменения относительных цен и изменения общего уровня цен, то высокая инфляция затрудняет подобную оценку;
- ◆ **нарушении принципов налогообложения.** По мере повышения номинальной заработной платы и номинального дохода увеличивается налоговое бремя населения: происходит рост ставки подоходного налога и при прогрессивной шкале налогообложения автоматический переход в более высокую категорию налогообложения. Кроме того, растет подоходный налог на номинальные доходы от прироста стоимости капитала (акции и другие ценные бумаги).

Эффект Оливера—Танзи

Инфляция оказывает влияние на реальную величину налогового бремени из-за наличия временных лагов во взимании налогов. Налоговые обязательства начис-

¹ Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалези Р. Экономика. М.: Дело, 1993. С. 626.

ляются обычно на определенный момент, а уплата осуществляется позже, и налоговые поступления успевают обесцениться, уменьшая налоговое бремя. Это явление обозначается в экономической теории термином «эффект Оливера—Танзи». Правительство стремится избежать данного эффекта и прибегает к повышению частоты авансовой уплаты налогов и другим мерам.

Основными следствиями **непрогнозируемой (неожиданной)** инфляции являются:

- ◆ **перераспределение дохода и богатства** между различными группами населения: от кредиторов к дебиторам, поскольку долг возвращается подешевевшими деньгами и должник получает непредвиденный выигрыш. Особенно велик выигрыш, если занятые деньги вложены в **реальный капитал**: например, в недвижимость или месторождение газа. Правительства, накопившие большой государственный долг, будут отдавать его обесцененными деньгами;
- ◆ **понижение реальных доходов населения**, особенно социальных групп с фиксированными доходами (пенсионеров, студентов, работников бюджетной сферы);
- ◆ **обесценивание сбережений населения**, находящихся в банках, поскольку проценты по вкладам не возмещают падения реальных размеров сбережений. Меняется схема сбережений: возрастает спрос на активы, способные сохранять реальную стоимость, в итоге сбережения часто переводятся в инвалюту («долларизация» экономики);
- ◆ **«размывание» социальных программ**, поскольку правительство, как правило, не увеличивает свои расходы в той же степени, в какой возрастает стоимость жизни, и государственные социальные выплаты бедным сокращаются в реальном выражении.

28.3. Взаимосвязь инфляции и безработицы

А. У. Филлипс (1914–1975) установил, что существует обратная эмпирическая зависимость темпов изменения номинальной заработной платы и уровня безработицы в экономике Великобритании. В своей работе «Отношение между безработицей и уровнем номинальной заработной платы в Великобритании, 1861–1957», опубликованной в 1958 г., Филлипс установил, что увеличение безработицы свыше 2,5–3% приводит к резкому замедлению роста цен и заработной платы. В дальнейшем американские ученые П. Самуэльсон и Р. Солоу перевели эту зависимость в соотношение уровня безработицы и темпа инфляции.

Графическое изображение обратной зависимости между инфляцией и безработицей получило название **кривой Филлипса** (рис. 28.5). Видно, что кривая Филлипса дает возможность выбора между инфляцией и безработицей, поэтому П. Самуэльсон назвал ее «компромиссом между инфляцией и безработицей», где условия компромисса определяются наклоном кривой Филлипса. Политика «быстрого реагирования», позволяющая манипулировать этими переменными, была использована в США в 60-е гг. XX в.

На протяжении 60-х гг. XX в. кривая Филлипса рассматривалась как «меню альтернативных политик правительства». Например, если уровень безработицы оце-

нивался правительством как очень низкий, проводилась стимулирующая политика: увеличивались государственные закупки или денежная масса, что приводило к расширению совокупного спроса. Рост совокупного спроса приводил к росту выпуска, т. е. совокупного предложения и, следовательно, занятости. Цена роста занятости — увеличение инфляции спроса. Рассмотренная цепочка $AD \uparrow, \Rightarrow AS \uparrow, \Rightarrow N \uparrow, \Rightarrow P \uparrow$ позволяет рассматривать кривую Филлипса как зеркальное отражение краткосрочной кривой совокупного предложения (рис. 28.6), где рост цен сопровождается увеличением выпуска и, следовательно, снижением уровня безработицы.

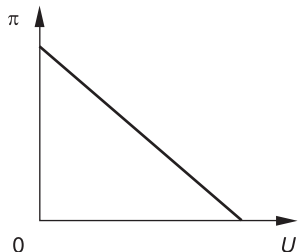


Рис. 28.5. Кривая Филлипса в коротком периоде

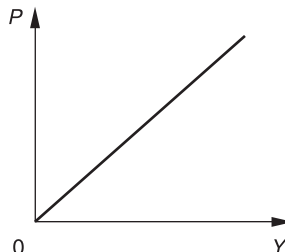


Рис. 28.6. Краткосрочная кривая совокупного предложения

В 60-е гг. XX в. роль кривой Филлипса как регулятора экономики практически не подвергалась сомнению. Однако в 70-е гг. XX в. во всех странах и почти в одно и то же время произошли процессы, которые стали убедительным опровержением кривой Филлипса. Для этого периода времени характерно одновременное существование безработицы и инфляции. В экономической науке это явление обозначено терминами: **стагфляция** (сочетание стагнации и инфляции) и **слампфляция** (сосуществование растущей безработицы (спада производства) и растущих темпов инфляции).

Таким образом, безработица и инфляция находились не в обратной, а в прямой зависимости.

Стагфляционный кризис 1974–1975 гг. был вызван шоковым изменением предложения со стороны организаций стран-экспортеров нефти (ОПЕК). В результате повышения цены на нефть в середине 70-х гг. XX в. инфляция выросла до 10%.¹ Рост цен на бензин, электроэнергию вызвал рост издержек производства в других отраслях. В результате часть предприятий, относящихся к отраслям с высоким уровнем энергопотребления, разорилась, а предприятия-монополисты повышали цены; спад производства сопровождался повышением цен.

В книге «Инфляционные кризисы и долгосрочный рост» М. Бруно и В. Эстерли проанализировали показатели инфляции и экономического роста за 1960–1992 гг. для 127 стран. Исследование показало обратную зависимость между этими показателями. Самые высокие темпы роста ВВП (в среднем 2,6% в год) обнаруживаются в странах с самыми низкими темпами инфляции (в среднем 5% годовых). Например, самые неблагоприятные с точки зрения инфляции страны (1000%-ный годовой уровень инфляции) показывают отрицательные темпы роста ВВП (минус

¹ Мэнкью Н. Грегори. Макроэкономика. М.: Издательство МГУ, 1994. С. 459.

6,7% в год). Уровень инфляции в размере 40% годовых является границей нулевого экономического роста.

Другой взгляд на кривую Филлипса был основан на ее новом видении: ее разграничении в коротком и длительном периодах.

Для описания кривой Филлипса в коротком периоде используется, во-первых, закон Оукена и, во-вторых, уравнение краткосрочной кривой совокупного предложения.

Если краткосрочную кривую совокупного предложения представить как

$$Y = Y^* + a(P - P^e),$$

$$\text{то } P = P^e + 1/a(Y - Y^*),$$

где a — параметр, который показывает, насколько чувствителен выпуск к изменению уровня цен; $1/a$ — наклон линии AS .

Если из обеих частей второго уравнения вычесть уровень цен предшествующего периода, получим:

$$P - P_{-1} = P^e - P_{-1}^e + 1/a(Y - Y^*).$$

Используя закон Оукена, вместо $1/a(Y - Y^*)$ подставим: $-\beta(U - U^*)$ и получим:

$$\pi = \pi^e - \beta(U - U^*).$$

Добавим в данное уравнение параметр E , отражающий воздействие на инфляцию шоков предложения, и получим:

$$\pi = \pi^e - \beta(U - U^*) + E.$$

Современная интерпретация краткосрочной кривой Филлипса исходит из того, что уровень инфляции обусловлен тремя факторами:

- ◆ ожидаемой инфляцией (π^e);
- ◆ отклонениями фактической безработицы (U) от ее естественного уровня (U^*);
- ◆ шоками изменения предложения, вызванными повышением цен на сырье (E).

Изменения ожидаемого уровня инфляции и шоки предложения могут служить причинами сдвигов кривой Филлипса.

Для объяснения долгосрочной кривой Филлипса была использована концепция естественного уровня безработицы, основы которой были разработаны американскими экономистами Э. Фелпсом и М. Фридменом.

Из гипотезы естественного уровня безработицы вытекает, что традиционная кривая Филлипса справедлива только для краткосрочных периодов, причем ее вид зависит от характера поведения экономических субъектов, их ожиданий. В длительном периоде кривой Филлипса не существует вообще, так как зависимость между инфляцией и безработицей представлена вертикальной линией. Это объясняется тем, что безработица возвращается к своему естественному (равновесному) уровню, который совместим с любыми значениями инфляции, причем чем выше ожидаемый темп инфляции, тем дальше краткосрочная кривая Филлипса удалена от начала координат (рис. 28.7).

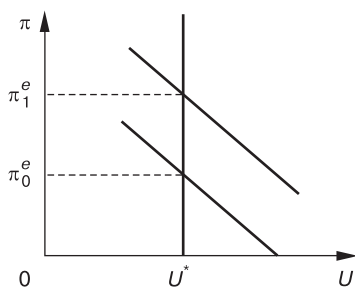


Рис. 28.7. Долгосрочная и краткосрочная кривые Филлипса

Вид краткосрочной кривой Филлипса зависит от поведения экономических субъектов, их ожиданий. Сущность ожиданий противоречива: с одной стороны, они помогают избежать потерь от инфляции, а с другой — они сами вызывают инфляцию, порождают явление инфляционной инерции: инфляция будет продолжаться, даже если $U = U^*$, только потому, что существуют инфляционные ожидания (π^e).

Существуют различные подходы к обоснованию вида краткосрочной кривой Филлипса с точки зрения ожиданий. Кейнсианская теория построена на основе статических, неоклассическая — рациональных, а монетаристская — адаптивных ожиданий.

Согласно теории статических ожиданий: $\pi_{+1}^e = \pi$, т. е. прогнозируемая инфляция равна текущей.

В случае адаптивных ожиданий, т. е. «ожиданий, повернутых назад», экономические субъекты прогнозируют инфляцию на основе фактического значения инфляции в недавнем прошлом и учета ошибок прогнозирования, допущенных в предыдущем периоде:

$$\pi_{+1}^e = \pi^e + k(\pi - \pi^e),$$

где π_{+1}^e — текущие ожидания экономических субъектов относительно инфляции следующего периода; π^e — ожидания экономических субъектов относительно инфляции текущего периода; π — текущая инфляция; k — коэффициент корреляции, определяющий скорость пересмотра ожиданий.

Из формулы следует, что если инфляция в текущем периоде будет выше прогнозируемой, то ожидаемая в будущем инфляция будет скорректирована в сторону повышения, в противном случае — наоборот.

Инфляционные ожидания определяет коэффициент корреляции:

- 1) значение коэффициента корреляции невелико — инфляционные ожидания изменяются медленно;
- 2) значение коэффициента корреляции приближается к единице. Происходит быстрая реакция экономических субъектов;
- 3) если значение коэффициента корреляции равно 1, то:

$$\begin{array}{ccc} \pi^e & = & \pi \\ \text{Прогнозируемая} & & \text{Текущая} \\ \text{инфляция} & & \text{инфляция} \end{array}$$

Уравнение Филлипса, учитывающее инфляционные ожидания, имеет вид:

$$\pi_{+1}^e = \pi - \beta(U - U^*),$$

где π_{+1}^e — инфляционный рост цен с учетом инфляционных ожиданий; π — темп инфляции; U — фактический уровень безработицы; U^* — естественный уровень безработицы.

Из формулы следует: если фактический уровень безработицы равен естественному ($U = U^*$), то темп инфляции не меняется. U^* — это **уровень безработицы, не ускоряющий инфляцию**:

1. Если U ниже U^* , будущая (π_{+1}^e) больше (π) текущей инфляции.
2. Если U выше U^* , будущая (π_{+1}^e) меньше (π) текущей инфляции.

Из изложенного выводится принцип **ускорения инфляции**: каждый процент снижения безработицы ниже естественного уровня увеличивает инфляцию на β процентов в следующем периоде (рис. 28.8).

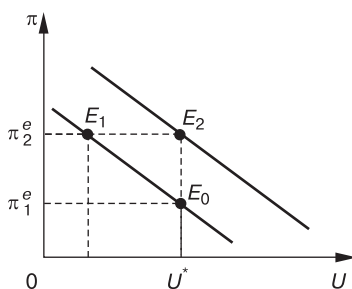


Рис. 28.8. Влияние стимулирующей политики государства на совокупный спрос и безработицу

На рис. 28.8 видно, что в точке E_0 экономика функционирует в условиях полной занятости ресурсов. Если государство проводит стимулирующую политику, расширяя совокупный спрос с целью сокращения безработицы ниже естественного уровня U^* , то цены увеличатся. Поскольку прибыли фирм возрастут, производство будет расширяться (движение вдоль исходной кривой Филлипса из точки E_0 в точку E_1). На этом этапе проблема занятости решена правительством за счет инфляции, однако при росте цен зафиксированная в договорах заработная плата остается на прежнем уровне. С ростом инфляционных ожиданий рабочие будут требовать пересмотра трудовых соглашений. В этом случае рост номинальной заработной платы и других издержек подорвет стимулы к расширению производства. Безработица возвратится к естественному уровню (U^*), а экономика перейдет в точку E_2 , которой соответствуют более высокий уровень инфляционных ожиданий (π_2^e) и новая краткосрочная кривая Филлипса.

В случае **рациональных ожиданий**, т. е. «ожиданий, устремленных вперед», экономические субъекты формируют собственную «модель» экономики, поэтому характеризуются быстрым реагированием на экономическую конъюнктуру и на рынке труда быстро устанавливается равновесие. В концепции рациональных ожиданий отсутствует проблема альтернативности объема производства и инфляции: совокупное предложение не изменится при росте уровня цен в долгосрочном

периоде, а краткосрочная кривая Филлипса совпадет с вертикальной прямой на уровне естественной безработицы. Действие кривой Филлипса отрицается представителями ТРО и в долгосрочном, и в краткосрочном периодах. Важную роль в теории рациональных ожиданий играет кредит доверия правительству: если доверие существует, инфляция будет прогнозироваться на основе политических решений правительства, а не на прошлых представлениях. Ликвидации инфляции будет способствовать:

- ♦ отсутствие долгосрочных соглашений о заработной плате;
- ♦ рациональность ожиданий экономических субъектов;
- ♦ кредит доверия политике правительства.

Если все это присутствует, то краткосрочная кривая Филлипса совпадает с вертикальной прямой на уровне естественной безработицы.

И все-таки значение кривой Филлипса нельзя отрицать прежде всего потому, что была сделана постановка выбора целей в экономической политике. Кривая Филлипса дает возможность рассматривать инфляцию, безработицу и экономический рост в плане общественного выбора, где они могут рассматриваться или в качестве субститутов, или в качестве комплементариев.

Количественно оценить потери, которые несет общество в борьбе с инфляцией, можно при помощи **коэффициента потерь** в борьбе с инфляцией, который можно рассчитать как отношение накопленного показателя циклической безработицы к величине снижения инфляции (в процентных пунктах) за определенный период.

Кроме того, можно использовать «индекс нищеты».

«**Индекс нищеты**» представляет собой сумму уровней безработицы и инфляции в качестве двух главных параметров макроэкономической нестабильности. «Индекс нищеты» является общей характеристикой состояния экономики и оценкой эффективности экономической политики государства.

Существует также опасность попасть в «**ловушку бедности**» — положение, когда незанятый, получая пособие по безработице, не намерен подыскивать работу под тем предлогом, что его вероятная зарплата будет меньше в сравнении с его пособием по безработице.

28.4. Динамическая модель $AD-AS$ как инструмент анализа инфляционных процессов

Динамическая модель $AD-AS$ — модель, в которой совокупный спрос и совокупное предложение описываются как динамические функции.

Динамическая функция AD — функция, связывающая изменения в объеме плановых расходов с изменениями денежной массы, фактических и ожидаемых темпов инфляции и уровня автономных расходов.

Динамическая функция AD алгебраически имеет вид:

$$AD_t = Y_{t-1} + a \Delta A + b D\pi_t^e + c (\Delta M/M_t) - c\pi_t,$$

где ΔA — прирост автономных расходов; $\Delta M/M_t$ — темп прироста денежной массы; π_t — уровень фактической инфляции; π_t^e — уровень ожидаемой инфляции; a, b ,

c — экзогенные константы, отражающие предпочтения экономических субъектов на рынках благ и денег.

На рис. 28.9 мы видим, что график динамической функции AD имеет отрицательный наклон, так как при заданном темпе прироста денежной массы повышение темпа инфляции снижает реальные кассовые остатки населения, следовательно, увеличивается реальная ставка процента и сокращается объем инвестиций.

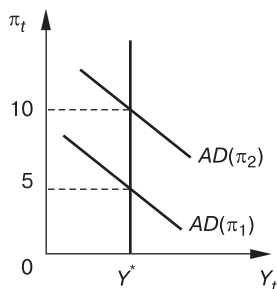


Рис. 28.9. График динамической функции AD

Изменение темпа роста денежной массы смещает динамическую кривую совокупного спроса на величину, равную темпу прироста денежной массы.

Динамическая функция совокупного предложения — функция, связывающая изменения в объеме реального выпуска с изменениями фактических и ожидаемых темпов инфляции и уровня занятости. Она рассматривается в коротком и длительном периодах.

Краткосрочная функция описывает зависимость между темпом инфляции (π) и уровнем выпуска (Y) при заданном темпе ожидаемой инфляции (π^e). График динамической функции AS изображен на рис. 28.10.

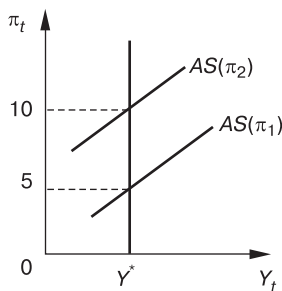


Рис. 28.10. График динамической функции AS

Кривая AS обладает следующими характеристиками:

- ◆ положительный наклон сочетается с пологостью;
- ◆ каждому уровню π^e соответствует определенная краткосрочная кривая совокупного предложения;
- ◆ чем выше ожидаемый темп инфляции, тем выше расположена краткосрочная кривая AS ;

- ◆ смещается под влиянием ожидаемого темпа инфляции.

Динамическое взаимодействие AD_t и AS_t алгебраически можно представить как систему уравнений:

$$\begin{cases} AS_t = Y^* + \frac{\pi_t - \pi_t^e}{\beta}; \\ AD_t = Y_{t-1} + a\Delta A_t + b\pi_t^e + c\left(\frac{\Delta M}{M_t}\right) - c\pi_t. \end{cases}$$

В длительном периоде динамическая функция AS соответствует национальному доходу полной занятости ($Y = Y^*$), где ожидаемый темп инфляции равен фактическому ($\pi^e = \pi_t$). В связи с этим в длительном периоде на графике динамическая функция AS долж представлена вертикальной линией (рис. 28.10).

Точка пересечения всех трех графиков динамических функций соответствует динамическому равновесию в экономике, когда темп инфляции постоянен и равен темпу предложения денег (рис. 28.11).

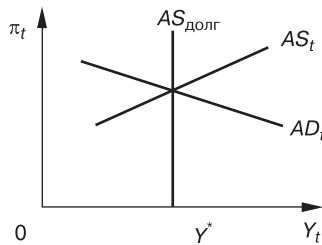


Рис. 28.11. График динамической функции AS и DS

Используем динамические функции совокупного спроса и совокупного предложения для построения модели развития инфляционных процессов.

Мы уже знаем, что инфляция спроса может быть вызвана как монетарными, так и немонетарными факторами.

Рассмотрим первый вариант — развитие инфляции вследствие роста номинального количества денег (монетарный импульс) при статических ожиданиях экономических субъектов. В этом случае система уравнений упрощается и принимает вид:

$$\begin{cases} AS_t = Y^* + \frac{\pi_t}{\beta}; \\ AD_t = Y^* - \pi_t. \end{cases}$$

Пусть экономика стартует в точке E_0 , которая соответствует динамическому равновесию в экономике, т. е. в ней пересекаются графики всех трех динамических функций (рис. 29.12), объем производства соответствует уровню производства при полной занятости (Y^*), уровень инфляции равен темпу прироста денежной массы π ($\pi_0 = M_0$).

Период 1. Характеризуется ростом денежной массы.

В соответствии с уровнем AD линия $AD(\pi_0)$ сдвинется вверх до $AD(\pi_1)$, что дает нам следующую информацию: инфляция и выпуск увеличиваются до π_1 и Y_1 соответственно (точка E_1).

Период 2. Исходя из концепции статических ожиданий *ex ante* во 2-м периоде, экономические субъекты считают, что $\pi_2^e = \pi_1$. В соответствии с уравнением AS короткого периода график динамической функции AS короткого периода сдвинется в положение $AS(\pi_2)$ через точку со значениями координат Y^* , π_1 . Согласно уравнению динамической функции AD , линия $AD(\pi_1)$ сдвинется на расстояние $Y_1 - Y^*$ в положение $AD(\pi_2)$. Равновесие переместится из точки E_1 в точку E_2 .

На рис. 28.12 уровень выпуска выше в период 2, чем в период 1. Темп инфляции возрастает до π_2 , а равновесие перемещается в точку E_2 . На этом этапе $\pi_2 > M_0$ из-за снижения спроса населения на реальные кассовые остатки.

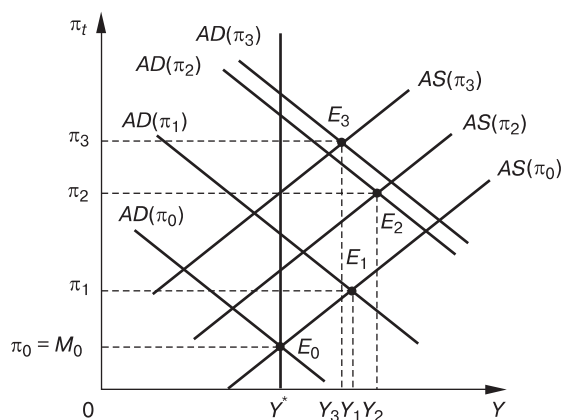


Рис. 28.12. Процесс согласования экономики после монетарного импульса

Период 3. В условиях дальнейшего ускорения инфляции объем выпуска сокращается по сравнению с предыдущим периодом. График AS смещается вверх на расстояние $\pi_2 - \pi_1$, график AD — на расстояние $Y_2 - Y_1$. Точка E_3 характеризует состояние краткосрочного равновесия 3-го периода.

Дальнейшее движение к новому равновесному состоянию по спирали представлено на рис. 28.13.

Новое динамическое равновесие достигается в точке E^* . В процессе перехода к новому динамическому равновесию периоды роста ($E_0 - E_2$) сменялись периодами, которые характеризовались спадом производства ($E_2 - E_3$) и ростом инфляции, т. е. **стагфляцией**, которая возникла в результате смещения кривой AS . Этот сдвиг определяется изменяющимися инфляционными ожиданиями экономических субъектов.

Анализ стагфляции имеет большое практическое значение для объяснения процессов, происходящих в экономике.

Характер приспособления к изменению темпа роста денежной массы в условиях рациональных ожиданий отличается от данного процесса при статических и адаптивных ожиданиях экономических субъектов.

Согласно ТРО, экономические субъекты, обладая достаточным объемом достоверной информации, правильно оценивают последствия экономической политики.

В этом случае и фирмы, и рабочие стремятся установить такую заработную плату, чтобы обеспечить полную занятость в экономике. Темп роста денежной массы оказывает влияние только на уровень инфляции, а уровень выпуска остается равным своему потенциальному значению.

Однако под воздействием **инфляционной инерции** процесс приспособления может оказаться длительным. Инфляционная инерция возникает в том случае, если для изменения ставок заработной платы под влиянием ожидания экономических субъектов потребуется время.

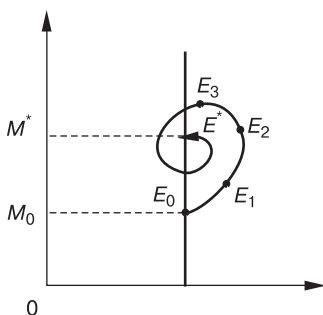


Рис. 28.13. Спираль перехода к новому динамическому равновесию после монетарного импульса (траектория полной корректировки)

Рассмотрим случай последствий нарушения динамического равновесия вследствие фискального импульса (рис. 28.14).

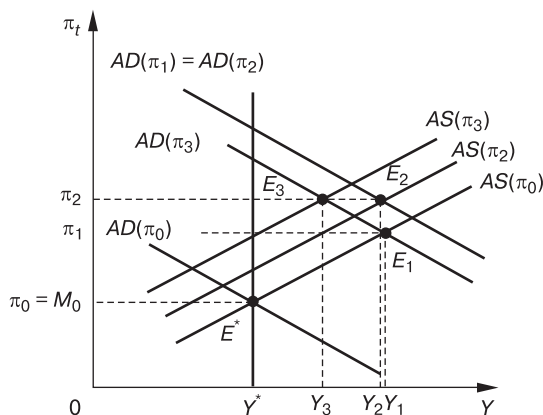


Рис. 28.14. Развитие инфляции вследствие фискальной экспансии

Пусть увеличивается автономный спрос в результате роста государственных расходов, а темп роста номинального количества денег остается без изменений.

Период 1. Исходное состояние характеризуется равновесием в точке E_0 , в которой $Y = Y^*$, а $\pi = \pi^e = M$. Автономный спрос увеличивается на ΔA_t в результате роста государственных расходов, который в последующие периоды не изменяется.

В соответствии с уравнением AD линия $AD(\pi_0)$ сдвигается вверх и вправо, в краткосрочной перспективе экономика перемещается в точку E_1 , уровень дохода увеличивается до Y_1 , а уровень инфляции — до π_1 .

Период 2. По мере нарастания инфляционных ожиданий из-за ускорения π график $AS(\pi_0)$ смещается вверх в положение $AS(\pi_2)$, а график AD — в положение $AD(\pi_2)$ и сливается с $AD(\pi_1)$. Это объясняется тем, что государственные расходы остаются без изменений, хотя и на более высоком уровне по сравнению с исходными. Инфляция во втором периоде может быть выше и ниже, чем в первый период в зависимости от относительных сдвигов графиков. В нашем примере $AD(\pi_1)$ равно $AD(\pi_2)$. Равновесие устанавливается в точке E_2 , которая характеризуется ростом уровня инфляции при сокращении выпуска (π_2, Y_2).

Период 3. Вслед за повышением инфляции линия $AS(\pi)$ сдвигается вверх в положение $AS(\pi_3)$, а линия $AD(\pi)$ — вниз в положение $AD(\pi_3)$, поскольку сократился доход второго периода по сравнению с первым. Равновесие устанавливается в точке E_3 .

Траектория приспособления к фискальной экспансии представлена на рис. 28.15.

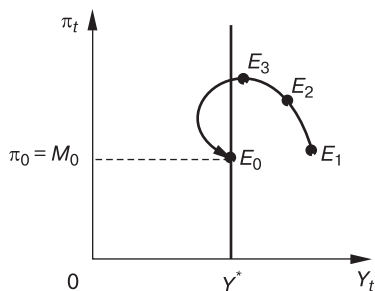


Рис. 28.15. Процесс приспособления к фискальной экспансии

На рис. 28.15 видно, что рост инфляции сопровождается ростом выпуска ($E_0 - E_1$), затем инфляция продолжает расти, а объем производства падает ($E_2 - E_3$).

В длительном периоде экономика возвращается к потенциальному выпуску (Y^*) при полной занятости и более высоких государственных расходах, поскольку скорость роста денежной массы не меняется. В **длительном периоде** экономика возвращается к исходному темпу инфляции ($\pi = M_0$).

Экономика возвращается к исходному уровню при увеличении государственных расходов, потому что из-за снижения РКО уровень ставки процента увеличился, что привело к снижению уровня инвестиций в экономику. Таким образом, рост государственных расходов может сопровождаться «эффектом вытеснения» частных инвестиций в экономику: $m/pv, \Rightarrow i \uparrow, \Rightarrow Iv$.

28.5. Антиинфляционная политика

Антиинфляционная политика — макроэкономическая политика, нацеленная на стабилизацию общего уровня цен, смягчение инфляционной остроты.

Антиинфляционная политика осуществляется посредством стратегии и тактики, предусматривающих систему мер, связанных с борьбой с инфляционными процессами. Она может быть **активной**, направленной на ликвидацию причин, породивших инфляцию, и **пассивной**, которая представляет собой приспособление к условиям инфляции.

Антиинфляционная политика включает в себя регулирование:

- ◆ совокупного спроса;
- ◆ совокупного предложения.

Первое направление предпочитали **кейнсианцы**, второе — **монетаристы**. Кейнс исходил из того, что поднять уровень предложения можно путем формирования эффективного спроса посредством государственного заказа и дешевого кредита. Эти меры правительства приводят к сокращению спада и уменьшению безработицы.

Однако такая антиинфляционная политика приводит к углублению дефицита государственного бюджета, который не должен покрываться дополнительной эмиссией денег. Кейнс предлагал покрывать его при помощи государственных займов, которые можно погасить в дальнейшем. Эта политика дает положительный эффект на протяжении ряда лет.

Монетаристское направление антиинфляционной политики возникло позже, когда кейнсианские рецепты борьбы с инфляцией были не только уже достаточно апробированы, но и их недостатки стали очевидными. В частности, в ряде стран существенно возрос государственный долг и увеличивать его дальше практически было невозможно. В этих условиях монетаристы предлагали радикальные методы борьбы с инфляцией. Они исходили из ограничения совокупного спроса путем проведения денежной реформы конфискационного типа и бюджетного дефицита за счет сокращения социальных программ.

Поскольку монетаристы исходят из утверждения, что инфляция является чисто денежным феноменом, то метод **шоковой терапии** позволяет резко сократить темпы роста денежной массы (рис. 28.16) и быстро сбить инфляцию. Однако этот метод сопровождается значительным спадом производства и сокращением занятости.

Вариантом шоковой терапии выступает денежная реформа конфискационного типа обмена старых денег на новые в определенном соотношении без изменения номинального уровня доходов и цен.

Поскольку предлагаемые меры тяжело переносятся населением, то инфляционная политика должна дать эффект за сравнительно короткое время.

Другим методом монетаристского направления антиинфляционной политики является метод постепенного снижения темпов инфляции (метод градуирования) (рис. 28.16). Этот метод предполагает постепенно сбивать темпы роста денежной массы посредством многократного, но незначительного снижения. Метод градуирования позволяет избежать глубокого спада, снижая инфляцию постепенно.

Однако политика постепенного снижения темпов роста денежной массы нередко порождает **инфляционную инерцию** — прошлая инфляция порождает будущую, которая вызывается, в частности, **индексацией** денежных доходов. Индексация — это механизм, посредством которого заработная плата может быть частично

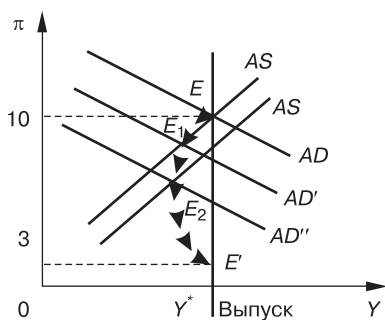


Рис. 28.16. Постепенное снижение инфляции

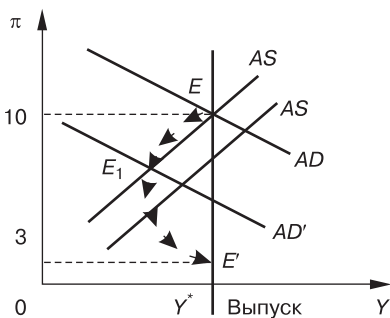


Рис. 28.17. Шоковая терапия

или полностью защищена от роста общего уровня цен. Считается, что политика градуирования успешна в том случае, когда рост денежной массы и уровня цен не выше 20–30% в год.

Выбор метода шоковой терапии или метода постепенного снижения темпов роста денежной массы зависит от социально-экономической обстановки в стране. Обе эти концепции предлагалось использовать при переходе к рыночной экономике постсоветских государств. Сторонниками «шоковой терапии» являются советники правительства России Дж. Сакс и А. Ослунд, а градуалистического подхода — международная экспертная группа (Я. Крегель, Э. Мацнер, Г. Грабер). Кроме того, в теории перехода к рыночной экономике постсоветских экономик существует «гетеродоксальный» подход, комбинирующий элементы «шоковой терапии» и «градуалистской» теории. Дилемма «шоковая терапия — градуирование» вызывает необходимость разработки моделей «оптимальной» антиинфляционной политики.

Одним из альтернативных вариантов монетарным методам борьбы с инфляцией является **политика регулирования цен и доходов**, предусматривающая согласование между ростом доходов и ростом цен (адаптивная политика, альтернативная монетаристским методам борьбы с инфляцией). Этот подход появился в связи с тем, что сокращение инфляции посредством роста безработицы стоит огромных издержек, определяемых так называемым коэффициентом потерь. Он показыва-

ет, сколько процентов реального годового объема производства нужно «принести в дар», чтобы сократить уровень инфляции на 1 процентный пункт. Эти потери выражаются в снижении уровня жизни населения, поэтому государство должно оценить величину ожидаемых потерь в связи с высокой инфляцией. Политика регулирования цен и доходов означает, что правительство или замораживает цены и номинальные доходы, или ограничивает увеличение денежной заработной платы увеличением средней (по стране) производительности труда, а повышение цен ограничивает повышением затрат на заработную плату. Политика регулирования цен и доходов использовалась на Западе. Она включала в себя следующие компоненты: ограничение заработной платы и цен; налоговое регулирование доходов; усиление рыночного механизма. Однако эта политика не оправдалась, поэтому большинством стран с рыночной экономикой не используется.

В 70–80-х гг. XX в., в период стагфляционных кризисов, школа «экономики предложения» выдвигает свой путь борьбы со спадом и инфляцией в экономике. В противовес кейнсианскому стимулированию спроса теоретики «экономики предложения» выступали за непосредственное стимулирование производства и предложения товаров. Главным способом такого стимулирования А. Лаффер и его последователи считали фискальную политику. Представители этой школы считали, что уменьшение налоговых ставок на предпринимателей увеличит их возможности инвестирования, а снижение налогов на заработную плату повысит стимулы к труду и его производительность.

Изменение структуры налогов, сокращение доли прямых налогов и увеличение доли косвенных налогов, отказ от прогрессивных ставок налогообложения, уменьшение расходов государственного бюджета также являются средством борьбы с инфляционными процессами в экономике.

Выбор конкретных мер по борьбе с инфляцией обусловлен характером инфляции, который для каждой страны обладает специфическими особенностями и глубиной. В зависимости от характера инфляции определяется и комплекс борьбы с ней. В качестве причин инфляции могут быть: чрезмерный спрос (инфляция спроса) либо опережающий рост заработной платы и цен на материалы и комплектующие (инфляция издержек), низкий курс национальной валюты и другие причины, которые и определяют набор мероприятий, нацеленных на сдерживание инфляционных процессов.

Для предотвращения высокой инфляции правительство обязано обеспечить:

- ◆ эффективную налоговую систему и устойчивость государственных расходов;
- ◆ одинаковые темпы увеличения денежной массы и национального дохода;
- ◆ предотвращение «импорта инфляции».

Домашние хозяйства и фирмы должны обеспечить одинаковые темпы увеличения заработной платы и производительности труда.

Глава 29

ЦИКЛИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

29.1. Экономический цикл: понятие, показатели, типы, фазы, причины, факторы

В долговременном периоде отчетливо проявляется тенденция постоянного роста экономики. Однако в кратковременном периоде ее развитие характеризуется волнами подъемов и спадов экономической конъюнктуры. Закономерности волнообразного характера макроэкономической динамики рассматриваются как проблема экономического (делового) цикла.

Экономический (деловой) цикл — колебание уровня экономической активности фактического ВВП, когда периоды подъема сменяются периодами спада экономики; процесс прохождения рыночной экономики от одной фазы до следующей такой же, как, например, от кризиса до кризиса.

Экономический цикл, с одной стороны, отражает неравномерность в развитии экономики, а с другой — является причиной и следствием экономического развития, что позволяет рассматривать цикл как постоянную динамическую характеристику, определяющую развитие экономики.

В зависимости от того, как колеблется значение экономических показателей в процессе экономического цикла, эти показатели подразделяются на:

- ◆ **проциклические** (совокупный объем производства, загрузка производственных мощностей, денежные агрегаты, скорость обращения денег, краткосрочные процентные ставки, общий уровень цен, прибыли корпораций). Перечисленные параметры возрастают в фазе подъема и сокращаются в фазе спада;
- ◆ **контрциклические** (уровень безработицы, число банкротств, размеры производственных запасов готовой продукции). Названные параметры, наоборот, во время подъема сокращаются, а во время спада увеличиваются;
- ◆ **ациклические** (объем экспорта). Их динамика не связана с какими-либо фазами экономического цикла.

Выделяют **три типа** экономических параметров:¹

- 1) **опережающие**, или **ведущие**, — это параметры, которые доходят до максимума (минимума) перед достижением подъема (спада). К ним относят-

¹ По классификации Национального бюро экономических исследований США и Западной Европы.

ся: средняя продолжительность рабочей недели в промышленности; среднее число сверхурочных часов; число вновь создаваемых деловых предприятий, число новых строительных контрактов; изменения в запасах; индексы фондового рынка; прибыли корпораций; изменение денежной массы;

- 2) **запаздывающие**, или **отстающие**, которые достигают максимума (минимума) после достижения подъема (спада). В их число входят: численность безработных более 15 недель; расходы на новые предприятия и оборудование; удельные расходы на зарплату; средний уровень процентной ставки коммерческих банков;
- 3) **совпадающие**, или **соответствующие**, которые изменяются одновременно и в соответствии с проявлениями экономической активности. К ним относятся ВВП (ВНП); уровень безработицы; продукция промышленности; личные доходы; цены производителей; процентные ставки центрального банка; заявки на рекламу.

Фазы экономического (промышленного) цикла. В классическом смысле экономический цикл включает в себя **четыре фазы**.

Кризис (спад, рецессия) характеризуется: резким ухудшением всех параметров экономического развития (сокращение объемов производства; резкое сокращение размеров доходов; сокращение занятости; сокращение инвестиций; падение цен; затоваривание); частичным разрушением производительных сил (недогрузка производственных мощностей, рост безработицы, массовое банкротство, обесценение основного капитала).

Депрессия (стагнация) — низшая точка спада, характеризуется: массовой безработицей; низким уровнем заработной платы; низким уровнем ссудного процента; тем, что производство и не растет, и не падает; сокращением товарных запасов; приостановкой падения цен.

Оживление (экспансия), или фаза восстановления, характеризуется: массовым обновлением основного капитала; сокращением безработицы; ростом заработной платы; ростом цен; ростом процентных ставок; повышением спроса на предметы потребления.

Оживление заканчивается достижением предкризисного уровня по макроэкономическим показателям.

Подъем (бум, пик) характеризуется: увеличением темпов экономического роста; значительным превышением предкризисного уровня производства; ростом инвестиций, курсов акций и других ценных бумаг, процентных ставок, цен, заработной платы, прибыли; сокращением безработицы.

Современная западная экономическая теория использует агрегированное деление, вычлняя две фазы: рецессию и подъем. Под рецессией понимаются кризис и депрессия, под подъемом — оживление и бум.

Виды экономических циклов. Современная экономическая наука насчитывает большое количество видов циклов.

Можно выделить следующие основные виды экономических циклов.

Циклы Дж. Китчина (циклы запасов) — краткосрочные колебания, продолжительностью 2–4 года, обусловленные жизненным циклом товара. Этот вид циклов Китчин связывал с изменениями мировых запасов золота, Э. Хансен — с неравно-

мерностью воспроизводства оборотного капитала, У. Митчелл — с изменениями денежного обращения.

Циклы К. Жюглара — среднесрочные колебания продолжительностью 7–11 лет, связаны с периодичностью обновления основного капитала, с взаимодействием денежно-кредитных факторов, вызванных деятельностью банков.

Циклы К. Маркса продолжительностью 10 лет, связанные с периодичностью массового обновления основного капитала.

Циклы С. Кузнеца, или строительные циклы, продолжительностью 15–20 лет, связанные с периодичностью обновления жилищ и некоторых видов производственных сооружений. Позднее эти циклы стали называть «длинные колебания».

Циклы Н. Кондратьева — циклы большой конъюнктуры продолжительностью 48–55 лет. На основании анализа статистического материала по экономике Великобритании, Франции, Германии и США Н. Д. Кондратьев выявил с конца XVIII по начало XX в. следующие циклы.

Первый:

- ◆ повышательная волна — с конца 80-х — начала 90-х гг. XVIII в. до периода 1810–1817 гг.;
- ◆ понижательная волна — с периода 1810–1817 гг. до периода 1844–1851 гг.

Второй:

- ◆ повышательная волна — с периода 1844–1851 гг. до периода 1870–1875 гг.;
- ◆ понижательная волна — с периода 1870–1875 гг. до периода 1890–1896 гг.

Третий:

- ◆ повышательная волна — с периода 1890–1896 гг. до периода 1914–1920 гг.;
- ◆ понижательная волна — с периода 1914–1920 гг. до периода 1939–1945 гг.¹

Четвертый:

- ◆ повышательная волна — с периода 1939–1945 гг. до периода 1957–1973 гг.;
- ◆ понижательная волна — с периода 1957–1973 гг. до периода 1982–1985 гг.

Пятый:

- ◆ повышательная волна — с периода 1982–1985 гг.

Установленные длинные волны колебаний экономической конъюнктуры носят международный характер и сопровождаются соответствующими трансформациями как в хозяйственной, так и в общественной жизни общества.

Н. Д. Кондратьев выявил **четыре закономерности** больших циклов.

Первая. В течение 10–20 лет перед повышательной волной происходит оживление в сфере технических изобретений и открытий, а их промышленное использование совпадает с началом этой волны.

Вторая. Периоды повышательных волн характеризуются более крупными социальными потрясениями и переворотами в обществе (революции, войны), нежели периоды понижательных волн.

Третья. Понижательные волны больших циклов сопровождаются длительной депрессией в сельском хозяйстве.

¹ В третьем цикле «до 1939–1945 гг.», а также четвертый и пятый циклы экстраполируются.

Четвертая. Повышательная волна длинных циклов способствует сокращению длительности периодов депрессий средних циклов и нарастанию напряженности их подъема; при понижательной волне периоды депрессии возрастают, а напряженность подъемов понижается.¹

Выделяют аграрные, сырьевые, энергетические, экологические кризисы.

Причины экономических циклов. В макроэкономической литературе нет общепризнанной теории экономического цикла, поэтому экономисты различных направлений экономической мысли концентрируют свое внимание на разных причинах экономических циклов.

С. Джевонс, А. Чижевский причину циклов объясняли воздействием на людей пятен на солнце, имеющих десятилетний цикл. В. Парето, А. Пигу причину циклов усматривали в соотношении оптимизма и пессимизма в экономической деятельности людей. Т. Мальтус, Ж. Сисмонди причину циклов связывали с недостаточностью потребляемого дохода в сравнении с произведенным доходом. М. Туган-Барановский, А. Шпитгоф считали, что причина циклов состоит в превышении производства средств производства над производством предметов потребления. Э. Хансен, Р. Хоутри полагали, что циклы обусловлены экспансией и ограничением банковского кредита и движением учетной ставки. Дж. Кейнс связывал циклы с избытком сбережений и недостатком инвестиций. К. Маркс исходил из того, что главная причина циклов — основное противоречие капитализма, выражающееся в противоречии между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения результатов производства.

С точки зрения определения **факторов** экономических циклов выделяются три методологических подхода.

Первый исходит из того, что циклы связаны с **внешними (экзогенными)** факторами. Второй подход объясняет циклы **внутренними (эндогенными)** факторами. **Третий** подход определяет циклы **синтезом** внешних и внутренних факторов.

Внешние факторы — это факторы, находящиеся за пределами данной экономической системы. К ним относятся: динамика населения, миграция населения, открытия науки и техники, войны и другие политические события, изменение цен на нефть, открытия месторождений золота, открытия новых земель и природных ресурсов, даже пятна на солнце и погода.

Внутренние факторы — факторы, присущие данной экономической системе. К ним относятся потребление, инвестиции. Поэтому этот подход в центр проблем экономических циклов выдвигает механизм мультипликатора-акселератора, теорию спроса.

По мнению многих экономистов, внешние факторы — это производители первоначальных импульсов циклов, а внутренние преобразуют данные импульсы в фазные колебания. Этот подход наиболее перспективен. Решающую роль в возникновении экономических циклов играет потребительский и инвестиционный спрос. При этом если потребительский спрос влияет на изменение циклических колебаний сравнительно вяло, то инвестиционный спрос выступает главной движущей силой циклов.

¹ Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры // Избр. соч. М.: Экономика, 1993. С. 47, 55, 56, 60.

29.2. Современные теоретические концепции экономического цикла

Современная теория экономических циклов представлена различными моделями. Выделим основные.

Долгое время общепризнанной являлась модель Артура Бернса и Уэлси Клер Митчелла, которые в рамках широкомасштабного анализа, проводимого в течение нескольких десятилетий Национальным бюро экономических исследований США, попытались выделить общее в механизмах развития деловых циклов в США за период с середины XIX до середины XX в. Результаты своих исследований они опубликовали в 1946 г. в монографии «Анализ бизнес-циклов». По их мнению, цикл деловой активности представляет собой колебания (временные отклонения) вокруг возрастающего долговременного тренда, т. е. тенденции, определяющей долговременное относительно ровное постоянное движение временного ряда выпуска и занятости (рис. 29.1). По мнению авторов, тренд — это результат действия факторов, обуславливающих долгосрочный экономический рост (прирост трудовых ресурсов, уровень сбережений, технологические сдвиги и др.). Факторы, определяющие цикл, не влияют или почти не влияют на формирование долговременного тренда.

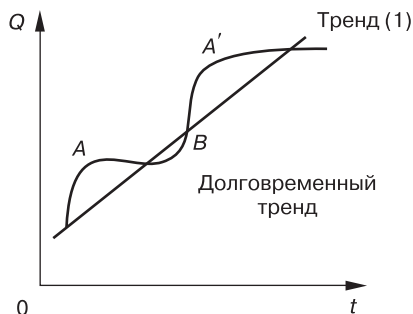


Рис. 29.1. Гипотетическая модель делового цикла А. Бернса и У. Митчелла

В дальнейшем ученые (Р. Уолкс, Э. Прескетт, Д. Кемпбелл, Г. Мэнкью) выдвинули идею, согласно которой колебания выпуска формируются под воздействием постоянных шоков, а не в результате временных отклонений от долговременного тренда. Они считают, что если под воздействием случайного шока выпуск увеличится в данном году, то и тренд будет выше в течение ряда последующих лет (рис. 29.2), что свидетельствует об устойчивости во времени последствий случайных воздействий на выпуск.

Для исследования деловых циклов используют два основных подхода: детерминистический и стохастический, которые по-разному объясняют причины возникновения циклов.

Согласно **детерминистическому** подходу, причиной циклов являются предсказуемые факторы, поскольку колебания деловой активности становятся устойчивой закономерностью макроэкономической динамики. Центральным источником

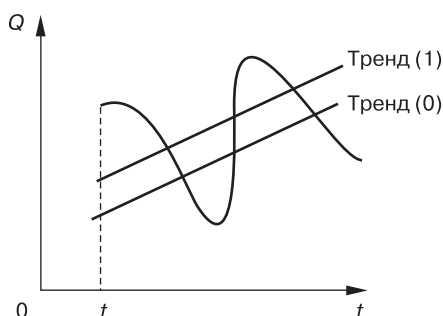


Рис. 29.2. Цикл деловой активности

макроэкономической динамики являются **лаги**, носящие систематический характер, поскольку экономические субъекты реагируют на изменение условий с некоторой задержкой (лагом).

В основе **стохастических** циклов лежит механизм «импульс — распространение», который представляет собой процесс преобразования случайных шоков во времени. Шоки (толчки, или импульсы) порождают циклы различной продолжительности и амплитуды. Различают **три типа** шоков:

- 1) шоки предложения;
- 2) шоки в спросе частного сектора;
- 3) политические шоки.

Шоки предложения — колебания мировых цен на сырье; природные катаклизмы; важнейшие изобретения и открытия.

Шоки в спросе частного сектора — изменения инвестиционных или потребительских расходов, вызванные изменениями в ожиданиях экономических субъектов (настроение предпринимателей или потребителей).

Политические шоки возникают в результате применения мероприятий макроэкономической политики (изменения в предложении денег, фискальной и валютной политики).

Согласно стохастическому подходу к теории циклов, последние являются следствием случайных, но повторяющихся экзогенных шоков, вызывающих колебания деловой активности.

Модель экономического цикла Самуэльсона—Хикса

Модель Самуэльсона—Хикса — типичная кейнсианская динамическая модель, где все переменные рассматриваются во времени; простая модель включает в себя только рынок благ, на котором представлены два экономических субъекта: домохозяйства и фирмы. Поведение экономических субъектов формируется по схеме статических ожиданий. В модели допускается, что уровень цен и ставка процента постоянны; механизм колебания совокупного спроса объясняется с помощью принципа акселерации и модели мультипликатора.

Объем потребления текущего периода определяется доходом предшествующего периода, т. е. в формулу, описывающую потребление домохозяйств, введен временной лаг:

$$C_t = C_0 + C_y Y_{t-1},$$

где C_0 — автономное потребление домохозяйств; C_y — предельная склонность к потреблению; Y_{t-1} — доход периода.

Согласно принципу акселерации, объем инвестирования зависит от прироста спроса на конечную продукцию:

$$I^{\text{ин}} = a(Y_{t-1} - Y_{t-2}),$$

где Y — спрос на конечную продукцию; $t-1, t-2$ — периоды времени.

Из формулы видно, что новые инвестиции являются результатом изменения выпуска, т. е. дохода, который имел место в период $t-1$, но осуществляются они в период $t-2$ из-за наличия временного лага.

Из условия равенства спроса и предложения вытекает:

$$Y_t = C_t + I_t,$$

где C_t — спрос домохозяйств; I_t — спрос бизнеса, состоящий из спроса на автономные (I_t^a) и индуцированные ($I_t^{\text{ин}}$) инвестиции.

Подставим значения C_t и I_t в предыдущее уравнение и получим:

$$Y_t = C_0 + C_y Y_{t-1} + I_{\text{ин}} + I_t^a.$$

Преобразуем данное выражение:

$$Y_t = C_y Y_{t-1} + a(Y_{t-1} - Y_{t-2}) + A_t,$$

где A_t — автономные расходы домохозяйств и фирм.

Поведение экономической системы зависит от C_y и a . По Хиксу, величины данных параметров таковы, что они могут вызывать колебания, а не взрывы, ибо наталкиваются на ограничители. Верхним ограничителем является уровень полной занятости, нижним — выступает величина амортизационных отчислений.

Концепция Хикса основывается на двух главных элементах:

- 1) существование верхнего барьера, или «потолка», и нижнего барьера, или «пола», которые не позволяют совокупным процессам расширения и падения дохода продолжаться до бесконечности;
- 2) движение дохода в обратном направлении всякий раз, когда тот достигает «потолка» или «пола».

Неоклассические теории бизнес-цикла

С начала 70-х гг. XX в. в анализе бизнес-цикла преобладают модели неоклассиков. В своих теоретических воззрениях они исходят из положения о совершенстве рыночного механизма и гибкости цен и заработной платы. В таких условиях функционирования экономики причиной циклических колебаний в выпуске и занятости являются шоки, которые приводят к изменениям совокупного предложения.

В неоклассической теории бизнес-цикла представлено два подхода, объясняющих циклические колебания в экономике:

- 1) теория несовершенной информации;
- 2) теория реального бизнес-цикла.

Теория несовершенной информации

Импульсом к изменению совокупного спроса может послужить денежная экспансия, осуществляемая правительством. Результатом такой политики будет рост номинального совокупного спроса, уровня цен и номинальной заработной платы.

Производители в сложившейся экономической ситуации, при отсутствии достаточной информации, не могут достоверно определить, выросла относительная цена на их продукцию или вырос общий уровень цен? От правильного ответа на этот вопрос зависит объем производства: в первом случае фирмы заинтересованы в увеличении объема производства, а во втором — нет. В условиях несовершенной информации производители могут допустить ошибку, полагая, что цены повысились только на их продукцию. В реальности вырос общий уровень цен. Неопределенность — особенность всех решений, принимаемых предпринимателями в условиях отсутствия достоверной информации. Это обстоятельство дало возможность Р. Лукасу сравнить рынок каждого отдельного товара с островом, обитатели которого могут знать только о том, что на нем происходит.

Участники рынка, как и островитяне, не представляют, что происходит на других рынках — островах. В конце концов, участники рынка («островитяне») узнают, что происходит за его пределами, но с запозданием (лагом).

Рабочие могут быть осведомлены о размере текущей заработной платы, но не об общем уровне цен в стране, что делает проблематичным определение реальной заработной платы. Если работники принимают увеличение номинальной заработной платы за рост реальной, то готовы увеличить предложение труда, что стимулирует фирмы повышать объем производства, но в реальной жизни относительные цены и реальная заработная плата не изменились.

Если поведение экономических субъектов формируется по схеме рациональных ожиданий, то, по мнению Р. Лукаса, изменения на отдельном рынке они оценивают частично как повышение общего уровня цен, частично — как увеличение относительной цены товара. Шок совокупного спроса ведет к увеличению совокупного предложения экономическими субъектами. Согласно функции предложения:

$$Y = Y^* + b(P - P^*),$$

где Y^* — потенциальный объем производства; P^* — ожидаемые цены.

Если $P > P^*$, то каждый индивидуальный производитель считает, что относительная цена товара возросла. Если все агенты понимают механизм функционирования экономики и их ожидания рациональны, то прогнозы экономических субъектов на будущее складываются как оптимальный вариант переработки всей доступной им информации, включая информацию об экономической политике правительства.

Политические шоки как источник импульса для бизнес-цикла

Кейнсианская теория бизнес-цикла, основанная на неопределенности при принятии инвестиционных решений предпринимателями, противоречила реальной экономической динамике развитых стран после Второй мировой войны. Ряд экономистов пришли к выводу, что колебания экономической конъюнктуры могут происходить по причине **политических шоков**, которые возникают в результате

политики, главным образом денежной, проводимой государством. Эта точка зрения нашла теоретическое обоснование и практическое подтверждение в работах М. Фридмена — главного теоретика монетаризма и его последователей.

В работе Милтона Фридмена и Анны Шварц «История монетаризма в США (1867–1960)» на основе статистических данных был сделан вывод о том, что большинству циклов выпуска США, как правило, соответствовали значительные изменения количества денег в обращении. Монетаристы пришли к выводу, что Великая депрессия 1929–1933 гг. была «сделана в Вашингтоне» и во многом объясняется ошибочной денежной политикой ФРС, допустившей резкое сокращение денежной базы, что усилило негативные явления в экономике на стадии рецессии. По мнению ученых-монетаристов, темпы роста денежной массы, находящейся в обращении, изменяются по циклической схеме и управляют динамикой бизнес-цикла. Так, темпы роста предложения денег достигают своей высшей точки и начинают замедляться еще до начала пика делового цикла и ускоряются до достижения его дна. Таким образом, взаимосвязь между денежным фактором и номинальным объемом ВВП гораздо точнее и устойчивее, чем между инвестициями и ВВП. Темпы прироста ВВП имеют тенденцию к снижению, если темпы прироста денег в обращении падают, причем, как правило, с лагом в один год. При этом чем больше снижение темпов прироста ВВП, тем больше падение выпуска. Если темпы прироста денег в обращении увеличиваются, наблюдается противоположный процесс.

Исходя из изложенного М. Фридмен сделал вывод, что с целью смягчения делового цикла ФРС обязана проводить предсказуемую политику, используя предложенное им «денежное правило», согласно которому государство должно поддерживать обоснованный постоянный прирост денежной массы в обращении.

Уравнение М. Фридмена определяет величину прироста денежной массы:

$$\Delta M = \Delta P + \Delta Y,$$

где ΔM — среднегодовой темп приращения денег, % за длительный период; ΔY — среднегодовой темп прироста ВВП, % за длительный период; ΔP — среднегодовой темп ожидаемой инфляции, % за длительный период.

Денежное правило предполагает стабильный и умеренный рост денежной массы в пределах 3–5% в год. Сама денежная политика может измениться в результате смены политических направлений. На мероприятия, нацеленные на улучшение состояния экономики, могут повлиять надвигающиеся выборы в стране.

Исходя из изложенного политический деловой цикл представляет собой результат применения мероприятий макроэкономической политики.

Теория реального бизнес-цикла

Эта теория объясняет колебания деловой активности шоками со стороны предложения (Джон Донг, Чарльз Плоссер, Эдвард Прескотт).

Фундаментом теории являются следующие положения:

- ◆ гибкость цен и зарплаты в коротком периоде;
- ◆ на короткий период переносится принцип классической дихотомии. Следовательно, изменение реальных показателей (реальный ВВП, уровень занятости) не зависит от изменения номинальных величин (предложение денег, уровень цен), а объясняется сдвигами, происходящими в экономике;

♦ модель $IS-LM$ с гибкими ценами.

Исходя из кейнсианской модели $IS-LM$ создатели реального бизнес-цикла пришли к выводу, что поддержание производства на уровне потенциального, соответствующего полной занятости в экономике, возможно при условии равенства эффективного спроса и потенциального ВВП. Это равенство обеспечивают гибкие цены. На рис. 29.3 кривая LM проходит через точку пересечения IS с долгосрочной кривой AS (E_0). При этом ставка процента устанавливается на уровне r^* , что обеспечивает равновесие в точке E_0 .

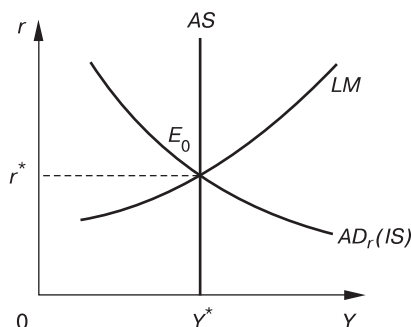


Рис. 29.3. Модель $IS-LM$ с гибкими ценами и реальное совокупное предложение

Если на денежном рынке произойдут изменения, то цены отреагируют таким образом, что равновесие на рынке благ и денег сохранится, так как реальные параметры не изменятся, обеспечив устойчивость экономической динамики.

Поскольку реальный объем совокупного предложения показывает зависимость между выпуском и предложением труда, капитала и действующей технологии производства, то нарушение равновесия может быть вызвано изменениями в этих трех составляющих.

Увеличение предложения труда зависит от двух мотивов: оплаты труда (W) и уровня реальной ставки процента (r). По мнению сторонников теории реального бизнес-цикла, даже малые изменения в оплате труда могут вызвать большие колебания в уровне выпуска и занятости. Эти колебания обуславливают:

- ♦ высокая эластичность предложения труда по отношению к динамике заработной платы;
- ♦ понимание работниками, что повышение заработной платы во время бизнес-цикла явление временное.

Поскольку с ростом предложения труда увеличивается объем производства, то кривая совокупного предложения приобретает восходящий характер (рис.29.4).

На рис. 29.5 видно, что если государство увеличивает объем государственных закупок, то кривая AD смещается вправо вверх. В этом случае объем производства и реальная ставка процента увеличиваются (Y_1, r_1).

Резкие изменения технологии оказывают влияние **по двум направлениям** в зависимости от того, являются ли они **постоянными** или **временными**. Первые воздействуют преимущественно на спрос, а вторые — на предложение (рис. 29.6, а и б).

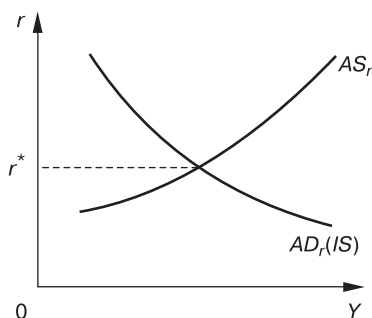


Рис. 29.4. Реальный совокупный спрос

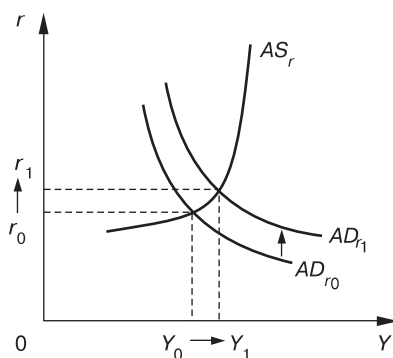
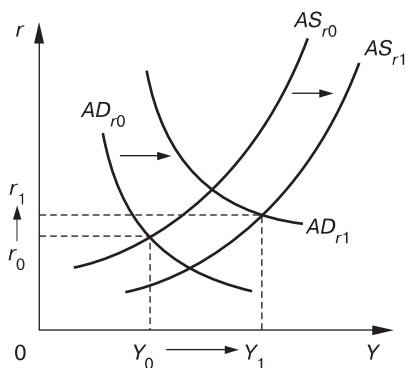


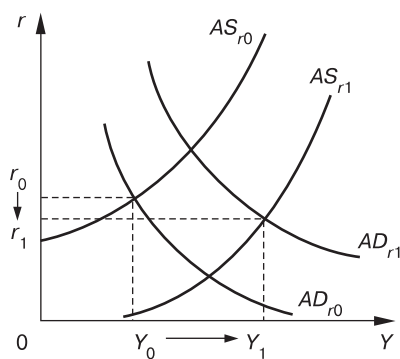
Рис. 29.5. Рост государственных расходов

На рис. 29.6, *а* кривая AD_r сдвигается на большую величину, чем кривая AS_r . Рост объема производства (Y_0 до Y_1) и ставки процента (r_0 до r_1).

На рис. 29.6, *б* кривая AS_r сдвигается на большую величину, чем кривая AD_r . Рост объема производства (Y_0 до Y_1), снижение ставки процента (r_0 до r_1).



а)



б)

Рис. 29.6. а — воздействие преимущественно на спрос;
б — воздействие преимущественно на предложение

Глава 30

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ДИНАМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ В ЭКОНОМИКЕ

30.1. Экономический рост: понятие, показатели, типы, факторы, результаты

Экономический рост — центральная экономическая проблема для всех стран мира; система взаимодействия и воспроизводства элементов и факторов экономического роста.

В экономической литературе понятие экономического роста трактуется неоднозначно.

Одни экономисты под экономическим ростом понимают увеличение потенциального и реального валового национального продукта (ВНП), возрастание экономической мощи страны.

Другие экономисты экономический рост характеризуют как увеличение:

- ◆ производственных мощностей;
- ◆ реального объема продукции (ВНП);
- ◆ реального объема продукции на душу населения.

В отечественной экономической литературе под экономическим ростом понимается количественное и качественное совершенствование общественного продукта и факторов его производства. Экономический рост имеет:

- ◆ свое содержание (общественное воспроизводство);
- ◆ механизм движения (взаимодействие работников, средств производства, природы, технологии);
- ◆ количественные и качественные признаки этого движения, отражающиеся в темпах роста производимого продукта;
- ◆ социально-экономический результат (национальное богатство);
- ◆ цель (народное благосостояние).

Экономический рост измеряется двумя способами — годовыми темпами роста:

- ◆ валового национального продукта (ВНП);
- ◆ чистого национального продукта (ЧНП).

Более предпочтительным является второй способ.

Экономический рост, рассчитанный в сопоставимых ценах, отражает реальный экономический рост, а рассчитанный в текущих ценах — номинальный экономический рост.

Различают потенциальный и действительный экономический рост. Под потенциальным экономическим ростом понимается совокупный ЧНП, который может быть произведен при:

- ◆ доступной технологии;
- ◆ максимально возможном использовании работников;
- ◆ эффективном применении средств производства.

Действительный экономический рост — это фактически достигнутый.

В качестве основных показателей измерения экономического роста используются:

- ◆ коэффициент роста — отношение показателя изучаемого периода к показателю базисного периода;
- ◆ темп роста — коэффициент роста, умноженный на 100%;
- ◆ темп прироста — темп роста минус 100%.

Выделяют два типа экономического роста:

- ◆ экстенсивный;
- ◆ интенсивный.

Экстенсивный тип осуществляется посредством использования дополнительных ресурсов, не изменяя при этом среднюю производительность труда. Экстенсивный тип экономического роста предполагает увеличение применения факторов производства на прежней технической основе (рост численности работников, нарастание инвестиций, потребляемого сырья, стабильная структура производства и т. п.).

Интенсивный тип связан с использованием более производительных факторов производства и технологии, т. е. происходит не за счет увеличения объемов затрат ресурсов, а посредством повышения их эффективности. Интенсивный тип экономического роста означает качественное совершенствование факторов производства, более эффективное их использование, внедрение достижений науки, техники, технологии, повышение качества труда, продукции и производства.

В реальной хозяйственной практике нет чисто экстенсивного и чисто интенсивного типа, поскольку они переплетаются. Поэтому говорят о преимущественно экстенсивном и преимущественно интенсивном типе экономического роста в зависимости от доли тех или иных факторов, обусловивших этот рост.

Процесс экономического роста включает в себя взаимодействие его факторов. В макроэкономике выделяют **три группы** факторов экономического роста:

- ◆ **факторы предложения** (наличие людских ресурсов, природных ресурсов, основного капитала, уровень технологий);
- ◆ **факторы спроса** (уровень цен, потребительские расходы, инвестиционные расходы, государственные расходы, чистый объем экспорта);
- ◆ **факторы распределения** (рациональность и полнота вовлечения ресурсов в процесс производства, эффективность использования вовлекаемых в экономический оборот ресурсов).

Решающее значение в экономическом росте имеют **факторы предложения**. Общее представление о взаимодействии названных трех групп факторов экономического роста иллюстрирует **кривая производственных возможностей**.

Она отражает совмещение разновидностей производства различных благ, которые могут быть выпущены при данном количестве и качестве людских, природных ресурсов, основного капитала и существующей технологии (рис. 30.1).

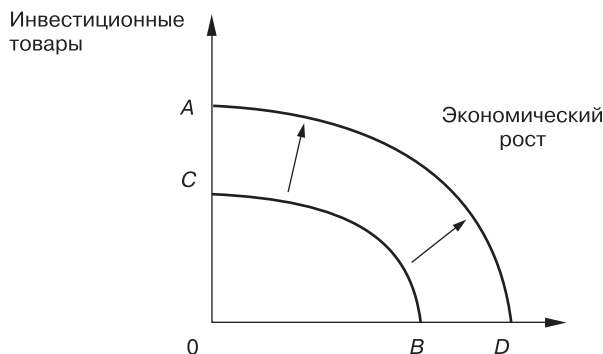


Рис. 30.1. Кривая производственных возможностей

На рис. 30.1 показано, что любая точка на кривой производственных возможностей означает максимальный объем выпуска двух товаров. Когда объемы производства в стране соответствуют точке на кривой производственных возможностей, факторы применяются в процессе производства эффективно. Каждая точка внутри кривой показывает, что факторы применяются неоптимально. Все точки, расположенные за кривой, свидетельствуют о недостаточном уровне производства в результате ограниченности ресурсов. Экономический рост осуществляется в том случае, когда прежде не применяемые факторы производства начинают использоваться и экономика передвигается из внутренней точки в точку на кривой производственных возможностей. Рост наблюдается и тогда, когда кривая производственных возможностей сдвигается вправо.

Относительно необходимости экономического роста у экономистов различных направлений практически нет разногласий. Однако имеются различные суждения по поводу наиболее эффективных способов достижения экономического роста. Так, одни экономисты предлагают увеличить капиталовложения в основной капитал, другие выступают за стимулирование научных исследований и разработок, третьи высказываются за обеспечение более высокого квалификационного уровня работников.

При регулировании экономического роста существуют различные экономические модели, среди которых выделяют **две**:

- 1) неокейнсианскую модель (модель Е. Домара и Р. Харрода);
- 2) неоклассическую модель (модель Р. Солоу).

Результаты экономического роста могут быть **позитивные** и **негативные**. С целью ослабления негативных результатов ставится проблема государственного регулирования экономического роста.

Среди зарубежных экономистов имеются сторонники и противники экономического роста. Сторонники экономического роста приводят следующие аргументы:

- ◆ экономический рост способствует росту материального изобилия и жизненного уровня;
- ◆ проблемы окружающей среды слабо связаны с экономическим ростом;
- ◆ экономический рост является единственным действенным средством для достижения большего равенства в доходах.

Противники экономического роста утверждают, что:

- ◆ экономический рост ведет к загрязнению окружающей среды;
- ◆ он порождает среди людей беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне;
- ◆ экономический рост часто находится в противоречии с определенными человеческими ценностями;
- ◆ внутренние и международные проблемы — это проблемы распределения, а не производства.

Экономический рост является составным элементом развития экономики, включающего периоды роста и спада. Если экономический рост представляет собой положительный компонент экономической динамики, то экономический спад — отрицательный компонент. Совокупность обоих компонентов образует экономический цикл, характеризующийся периодическими взлетами и падениями экономической активности, обусловленными непосредственно колебаниями в соотношениях между потреблением и инвестициями.

Ключевую роль в экономическом развитии играет человеческий капитал (способности, талант, приобретенные навыки и уровень образования индивидуума). Инвестиции, вложенные в человеческий капитал, наряду с производственными создают положительные эффекты, которые выражаются в расширении возможностей тех, в кого они непосредственно вложены, и тех, кто имеет экономические связи с фирмой, несущей эти затраты.

Динамика экономического развития выражается в темпах экономического роста. Какой же экономический рост следует считать равновесным, т. е. устойчивым?

Под **устойчивым** понимается равновесный экономический рост, являющийся условием достижения экономикой долгосрочного экономического равновесия.

Динамизм экономического развития выражается в темпах экономического роста. Долгосрочное динамическое равновесие — это такое развитие экономики, при котором в каждый период времени растущие объемы совокупного спроса и совокупного предложения равны друг другу при полной занятости.

Таким образом, предполагается, что в условиях устойчивого экономического роста вся продукция реализована, а спрос на продукцию полностью удовлетворен и при этом задействованы все производственные ресурсы страны: труд и капитал. Если вложений в капитал окажется недостаточно, то в результате не осуществится замена изношенного оборудования и произойдет спад производства, отклонение экономики от равновесных траекторий, но при этом вступают в действие эндо-

генные механизмы, способные гарантировать возвращение экономики в состояние равновесия.

Однако вопрос о возможности такого равновесия и механизмах, его обеспечивающих, остается открытым. Однозначного ответа на него не существует. Неоклассическая и неокейнсианская школы исходят из различных предпосылок в построении моделей экономического роста и получают различные выводы относительно устойчивости равновесного роста.

30.2. Неокейнсианские модели равновесного экономического роста

Простейшими неокейнсианскими моделями экономического роста являются модель Е. Домара и модель Р. Харрода.

В экономической литературе модели экономического роста Е. Домара и Р. Харрода часто рассматривают вместе как одну модель, именуемую моделью Харрода—Домара. Однако, несмотря на их сходство, они в значительной мере отличаются друг от друга как объектом исследования, так и своим экономическим значением.

Модель экономического роста Е. Домара — простая кейнсианская модель экономического роста, исследующая двоякую роль инвестиций в повышении совокупного спроса и в увеличении производственных мощностей совокупного предложения во времени.

Домар выдвинул проблему обеспечения полной занятости в долгом периоде, расширив условия краткосрочного кейнсианского равновесия на длительный период. Модель Е. Домара, предложенная в конце 40-х гг. XX в., исходила из следующих предпосылок:

- ◆ в модели представлен только рынок благ, который сбалансирован;
- ◆ технология производства представлена в ней производственной функцией Леонтьева;
- ◆ взаимозаменяемость факторов производства отсутствует;
- ◆ на рынке труда существует избыточное предложение, вызванное негибкостью цен;
- ◆ выбытие капитала отсутствует, средняя производительность капитала (Y/K) и норма сбережений (SY) — стабильны;
- ◆ выпуск зависит только от одного ресурса — капитала.

При этом Домар исходил из положения: если экономическая система находится в равновесии при полной занятости, то для сохранения равновесия совокупный спрос должен возрастать тем же темпом, что и производственный потенциал.

Модель состоит из трех уравнений: предложения, спроса и равновесного роста. Уравнение предложения основано на предпосылке:

$$I_{t-1} = \Delta K_{t-1} = K_t - K_{t-1},$$

т. е. инвестиции, осуществляемые в текущем периоде, увеличивают капитал в будущем.

Поскольку средняя производительность капитала $\delta = Y/K$ — величина постоянная, то предложение на рынке благ в периоде t описывается формулой:

$$\Delta Y_t^s = \delta \times K_t = \delta I_{t-1}.$$

Прирост спроса на блага в период t определяется на основе мультипликатора:

$$\Delta Y_t^d = \frac{\Delta I}{S_y},$$

где S_y — предельная склонность к сбережению.

Уравнение равновесного роста — это равенство прироста спроса и предложения:

$$\Delta Y_t^d = \Delta Y_t^s.$$

С учетом уравнений спроса и предложения получим условие динамического равновесия:

$$\delta S_y = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}}.$$

Из уравнения следует, что для поддержания полного использования производственных мощностей необходимо увеличивать инвестиции темпом, равным произведению средней производительности капитала (δ) и предельной склонности к сбережению (S_y).

Так как в условиях равновесия $S = I$, $S = S_y$, а $S_y = \text{const}$, то:

$$\frac{\Delta I}{I_{t-1}} = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}}.$$

Так как $\delta = \text{const}$ и задается технологией производства, то уровень дохода является величиной, пропорциональной уровню инвестиций.

Поскольку между факторами производства отсутствует взаимозаменяемость, то:

$$\frac{\Delta L}{\Delta L_{t-1}} = \frac{\Delta K}{\Delta K_{t-1}}.$$

Условие динамического равновесия при полной занятости можно расширить:

$$\frac{\Delta I}{I_{t-1}} = \frac{\Delta Y}{Y_{t-1}} = \frac{\Delta K}{K_{t-1}} = \frac{\Delta L}{L_{t-1}} = \delta S_y.$$

Таким образом, при принятых предпосылках для поддержания равновесия и полной занятости на рынке благ нужно постоянно увеличивать объем инвестиций заданным темпом.

В модели представлен только рынок благ (как и у Домара). Но модель Харрода имеет ряд особенностей:

- ◆ в нее включена эндогенная функция инвестиций в отличие от экзогенно заданных инвестиций у Домара;
- ◆ величина капиталоемкости (K/Y) постоянна;
- ◆ поведение предпринимателей зависит от их ожиданий относительно спроса на товары и услуги.

Объем спроса на инвестиции определяется на основе принципа акселератора:

$$I_t = a(Y_t - Y_{t-1}).$$

Совокупный спрос на товары и услуги определяется на основе инвестиционно-го спроса и концепции мультипликатора:

$$Y_t^d = \frac{I_t}{S_y} = \frac{a(Y_t - Y_{t-1})}{S_y}.$$

Если было достигнуто статическое равновесие:

$$Y_t^d = Y_t^s,$$

предполагается, что предприниматели сохраняют существующий равновесный темп и в будущем, т. е.:

$$Y_t^s = Y_{t-1}^s \left(nx \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} + 1 \right),$$

где $n = 1$ — параметр темпа прироста предложения благ.

Исходя из изложенного условием динамического равновесия является:

$$\frac{\Delta Y}{Y_{t-1}} = \frac{S_y}{a - S_y}.$$

Темп роста, определяемый по данной формуле, Харрод назвал **«гарантированным»**, поскольку он гарантирует:

- ◆ полное использование существующих производственных мощностей (капитала);
- ◆ развитие экономики по равновесной траектории;
- ◆ оправдание ожиданий предпринимателей относительно совокупного спроса.

В реальной практике наблюдается расхождение между фактическим и гарантированным темпом роста, поэтому Харрод ввел понятие **«естественного»** (максимально возможного) темпа роста капитала, который обеспечивает полную занятость при росте предложения труда, т. е. естественный темп роста равен темпу роста трудовых ресурсов.

Состояние экономической конъюнктуры определяется соотношением между значениями гарантированного и естественного темпов роста.

Если естественный темп роста национального дохода отстает от гарантированного (т. е. темп роста трудовых ресурсов отстает от темпов роста капитала), то ожидания предпринимателей относительно темпов роста не оправдаются, так как недостаток трудовых ресурсов вызовет сокращение инвестиций и экономическая конъюнктура будет характеризоваться депрессией.

Если естественный темп роста национального дохода превышает гарантированный, то возможны два варианта развития экономики:

- 1) фактический темп роста равен гарантированному. В этом случае экономика будет динамично и равномерно развиваться при наличии конъюнктурной (циклической) безработицы;
- 2) фактический темп роста выше гарантированного. Тогда избыток трудовых ресурсов будет стимулировать рост инвестиций, вызывая бум, фактический темп прироста национального дохода превысит ожидаемый.

Итак, динамическое равновесие в условиях экономического роста в моделях Е. Домара и Р. Харрода неустойчиво. Поэтому возникает необходимость государственного регулирования экономики. Поскольку в модели Домара параметр δ , а в модели Харрода параметр a определяются развитием техники, то государству следует воздействовать на S_y методами кредитно-денежной политики.

Несмотря на упрощенный вид моделей Е. Домара и Р. Харрода, их результаты могут быть использованы для укрупненного анализа национальной экономики. Параметр S_y может быть использован при выборе стратегии развития с целью максимального приближения к равновесной траектории роста национального дохода или выбора минимального интервала времени для достижения заданного уровня национального дохода.

30.3. Неоклассические модели равновесного экономического роста

Модель Р. Солоу

Модель экономического роста Р. Солоу — неоклассическая модель экономического роста, выявляющая механизм влияния сбережений, роста трудовых ресурсов и научно-технического прогресса на уровень жизни населения и его динамику.

Модель Р. Солоу была разработана в 1956 г. и предназначена для исследования равновесных траекторий экономического роста; показывает взаимосвязь сбережений, накопления капитала.

Это простая непрерывная односекторная модель экономической динамики, где представлены только домохозяйства и фирмы.

Р. Солоу показал, что неустойчивость динамического равновесия в моделях Е. Домара и Р. Харрода является следствием отсутствия взаимозаменяемости факторов производства. Вместо производственной функции В. Леонтьева им используется производственная функция Кобба—Дугласа, где труд и капитал являются субститутами, а сумма коэффициентов их эластичности по факторам производства равна единице. Кроме того, модель построена на следующих предположениях неоклассической школы:

- ◆ совершенная конкуренция на рынке факторов производства и полная занятость;
- ◆ гибкость цен на рынке благ;
- ◆ постоянная отдача от масштаба;
- ◆ убывающая производительность капитала;
- ◆ постоянная норма выбытия капитала.

Модель Р. Солоу состоит из следующих уравнений, характеризующих экономическую динамику.

1. Объем предложения на рынке благ описывается производственной функцией с постоянной отдачей от масштаба:

$$Y_t = F(K_t, L_t).$$

Для любого положительного Z верно:

$$ZY_t = F(ZK_t, ZL_t).$$

Предположим, что $Z = 1/L_t$, тогда получим:

$$\frac{Y_t}{L_t} = F\left(\frac{K_t}{L_t}, 1\right).$$

где Y_t/L_t — средняя производительность труда в расчете на одного работника (y_t); K_t/L_t капиталовооруженность (фондовооруженность) труда в расчете на одного работника (k_t). Следовательно, мы можем записать:

$$y_t = f(k_t).$$

Таким образом, объем производства в расчете на одного работника является функцией его капиталовооруженности (рис. 30.2).

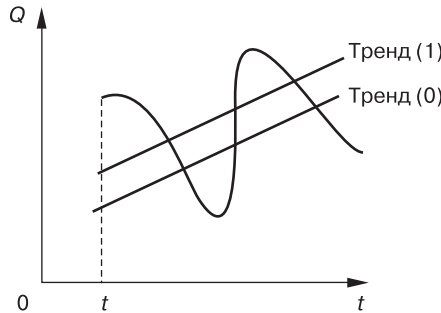


Рис. 30.2. График производственной функции в расчете на одного работника

2. Объем спроса на товары и услуги, предъявляемый со стороны потребителей и инвесторов, т. е. частным сектором без государственного заказа и чистого экспорта:

$$Y_t^d = C + I.$$

Тогда $i_t = I_t/L_t$ — инвестиции на одного работника; $c_t = C_t/L_t$ — потребление на одного работника.

Условием равновесия выступает равенство I и S . Поскольку объем инвестиций есть доля сбережений в доходе:

$$i_t = sy_t, \text{ или } i_t = sf(k_t),$$

в условиях равновесия инвестиции равны сбережениям и пропорциональны доходу.

Запасы капитала в экономике зависят от объема инвестиций (it) и выбытия капитала (dk_t), следовательно:

$$\Delta k_t = i_t - dk_t \text{ или } \Delta k_t = Sf(k_t) - dk_t.$$

Запас капитала, при котором инвестиции (i_t) равны выбытию капитала (dk_t), а $\Delta k_t = 0$, называется **устойчивым уровнем капиталовооруженности (k^*)**.

В устойчивом (стационарном) состоянии устанавливается постоянное соотношение K_t/L_t и выпуска на одного работника Y_t/L_t . При уровне капиталовоору-

женности, соответствующем k^* , экономика находится в состоянии долгосрочного устойчивого (стационарного) равновесия, к которому будет всегда возвращаться.

Функционирование модели Солоу может быть проиллюстрировано графически (рис. 30.3).

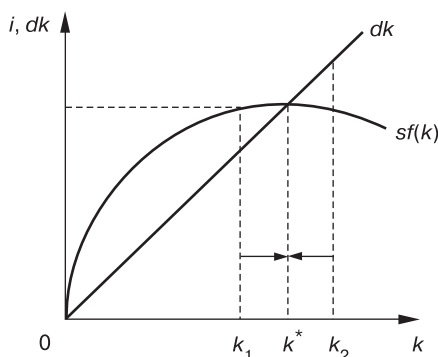


Рис. 30.3. Устойчивый уровень капиталовооруженности

Если начальное значение k_1 ниже k^* , то $sf(k) > dk$.

Если $k_2 > k^*$ — инвестиции меньше, чем амортизация. При отклонении системы от траектории равновесного развития экономика под воздействием эндогенных механизмов вернется на равновесную траекторию.

Увеличение нормы накопления с sy_1 до sy_2 сдвигает кривую инвестиций вверх. Теперь в точке прежнего устойчивого состояния инвестиции превышают выбытие. Экономика будет стремиться к достижению нового устойчивого состояния с большей капиталовооруженностью и производительностью труда (рис. 30.4).

Из изложенного можно сделать следующие выводы:

- ◆ рост нормы сбережений в краткосрочном периоде приводит к ускорению темпа роста национального дохода (от k_1^* до k_2^*);
- ◆ в долгосрочном периоде устанавливается новое долгосрочное состояние равновесия, при этом уровень капиталовооруженности и производительности труда в расчете на одного работника увеличивается.

3. Рост населения страны увеличивается постоянным темпом. Благодаря гибкости цен на рынке факторов производства постоянно поддерживается полная занятость, т. е. численность занятых растет тем же темпом, что и численность населения в стране.

В этом случае запасы капитала могут изменяться, так как:

- ◆ инвестиции приводят к росту запасов капитала;
- ◆ часть капитала амортизируется, что приводит к уменьшению запасов капитала;
- ◆ часть капитала идет на вновь вовлекаемых работников.

Накопление капитала, таким образом, составит:

$$\Delta k_t = i_t - dk_t - nk_t, \text{ или } \Delta k_t = i_t - (d + n)k_t,$$

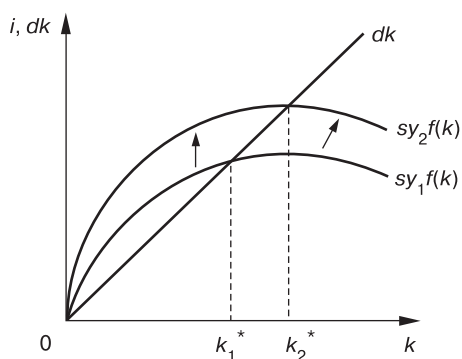


Рис. 30.4. Рост нормы накопления

где k_t — изменение запасов капитала на одного работника; i_t — инвестиции на одного работника; dk_t — амортизация на одного работника; nk_t — прирост капитала, обусловленный приростом населения и занятостью в экономике.

Произведение nk_t показывает потребность дополнительного капитала в расчете на одного работника, чтобы капиталовооруженность оставалась постоянной.

Поскольку $yt = f(k)$, то условие устойчивого равновесия в экономике при неизменной капиталовооруженности:

$$\Delta k_t = syf(k) - (d + n)k = 0.$$

Для того чтобы капиталовооруженность оставалась постоянной при росте населения, необходимо увеличение капитала тем же темпом, что и населения. Кроме того, выпуск и население должны расти одинаковыми темпами:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta L}{L} = \frac{\Delta K}{K}.$$

Рассмотрим экономические последствия увеличения темпов роста населения и их замедления для экономики страны.

1. Темп роста населения увеличился с n до n' при прежней норме накопления (рис. 30.5).

На рис. 30.5 видно, что увеличение темпов роста населения сдвигает линию $(d + n)k$ вверх и влево.

Начальное устойчивое состояние экономики соответствует точке s . При повышении темпов роста населения капитал на одного работника будет уменьшаться до тех пор, пока экономика не достигнет нового устойчивого состояния в точке s' с более низким уровнем капиталовооруженности. Более низкому уровню капиталовооруженности соответствует более низкая производительность труда (от точки y_0^* до точки y_1^{**}). При этом увеличивается равновесный темп роста национального дохода.

2. Замедление темпов роста населения с n до n' при прежней норме накопления (рис. 30.6).

Из рис. 30.6 следует, что замедление темпов роста населения сдвигает линию $(d + n)k$ вниз и вправо, от точки k^* начинает расти капиталовооруженность на одного работника до тех пор, пока экономика не достигнет нужного устойчивого

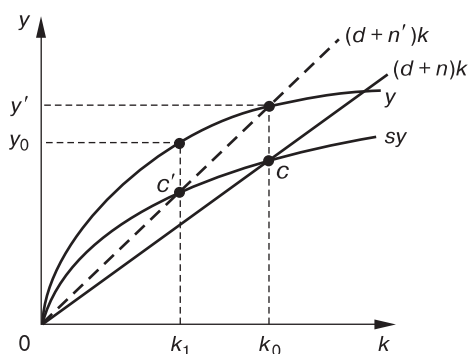


Рис. 30.5. Увеличение темпов роста населения

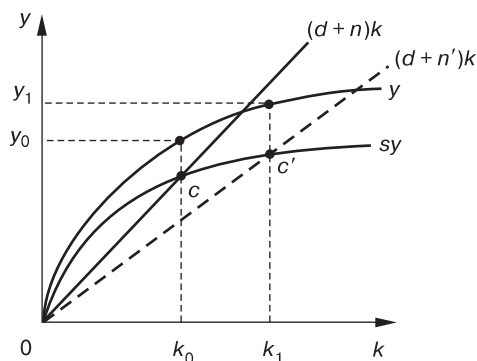


Рис. 30.6. Замедление темпов роста населения

состояния в точке c' с более высокой капиталовооруженностью и соответственно производительностью труда.

При этом равновесный темп роста экономики замедляется. В первом случае быстрый рост населения при данном уровне объема сбережений определяет низкий уровень дохода на душу населения. Уровень сбережений населения недостаточен для роста капиталовооруженности. Во втором случае уровень дохода на душу населения увеличивается.

Технологические изменения в модели Р. Солоу

Ключевая идея в модели Р. Солоу заключается в том, что экономический рост должен осуществляться за счет научно-технического прогресса, а не за счет увеличения капиталовооруженности.

Итак, включение в модель технического прогресса меняет исходную производственную функцию:

$$Y = F(K, L, T),$$

где T — переменная, отражающая эффективность труда; LT — эффективный труд.

Типы НТП

1. **Нейтральный по Хиксу:** если каждой фиксированной величине капиталовооруженности труда ($\frac{K}{L} = \text{const}$) соответствует одно и то же значение отношений предельных производительностей факторов производства, то:

$$\frac{\Delta Y_t}{\Delta L_t} = \frac{\Delta Y_t}{\Delta K_t} = \text{const для любого } t.$$

2. **Нейтральный по Солоу:** если по мере развития НТП фиксированному значению средней производительности труда соответствует одинаковое значение предельной производительности труда (при $\frac{Y_t}{L_t} = \text{const}$ также и $\frac{\partial \Delta Y_t}{\partial \Delta L_t} = \text{const}$).

3. **Нейтральный по Харроду:** если при постоянной предельной производительности капитала ($\frac{\partial \Delta Y_t}{\partial \Delta K_t} = \text{const}$) его средняя производительность $\frac{Y_t}{K_t}$ также является постоянной.

«Золотое правило» накопления

«Золотое правило» накопления было сформулировано американским экономистом Э. Фелпсом в 1961 г. Согласно правилу, потребление на душу населения в условиях растущей экономики достигает максимума в тот момент, когда предельный продукт капитала становится равным темпу экономического роста.

При оптимальной норме накопления капитала (k^{**}), соответствующей «золотому правилу», должно выполняться условие: предельный продукт капитала равен амортизации (выбытию капитала), т. е.:

$$MPK = d,$$

а если учитывать темп роста населения и технического прогресса, то:

$$MPK = d + n + g.$$

Теперь предположим, что экономика находится в состоянии равновесия, но не соответствует «золотому правилу» и правительству предстоит определить политику роста, разработать программу достижения максимального душевого потребления.

В таком случае возможны два варианта состояния экономики.

1. Экономика располагает запасом капитала большим, чем это необходимо, чтобы соответствовать «золотому правилу».
2. Запас капитала не достигает соответствующего «золотому правилу».

Определить запас капитала, соответствующий «золотому правилу», — это значит решить проблему выбора оптимальной нормы накопления.

Рассмотрим **первый вариант** развития экономики. Снижение нормы накопления приводит к увеличению уровня потребления и сокращению объема инвестиций. При этом экономика выходит из состояния равновесия.

Новое состояние равновесия будет соответствовать «золотому правилу» с более высоким уровнем потребления, поскольку исходный запас капитала чрезмерно высок, при сокращении дохода и уровня инвестиций.

Второй вариант развития экономики требует ответственного выбора политиков, поскольку принимаемое ими решение затрагивает жизненные интересы разных поколений. Рост нормы накопления приводит к снижению потребления и росту инвестиций. По мере накопления капитала производство, потребление и инвестиции начинают расти до достижения нового устойчивого состояния с более высоким уровнем потребления. Но высокому уровню потребления будет предшествовать переходный период с уменьшением потребления. Этот период может охватить жизнь целого поколения, предоставив плоды экономического роста последующим поколениям.

Лауреатами Нобелевской премии по экономике в 2004 г. стали американец Эдвард Прескотт и проживающий в США норвежец Финн Кидланд. Награда ученым

присуждена за «их вклад в динамическую макроэкономику: временная составляющая экономической политики и движущие силы внутри бизнес-циклов». В пресс-релизе, опубликованном на сайте Нобелевской премии, говорится: «...Движущие силы и колебания внутри бизнес-циклов и выстраивание экономической политики — ключевые сферы макроэкономических исследований. Финн Кидланд и Эдвард Прескотт сделали фундаментальный вклад в эти важные области не только со стороны макроэкономического анализа, но также с точки зрения практики в денежной и налоговой политике во многих странах».

Исследование, проведенное учеными, позволило объединить анализ долгосрочного экономического роста и краткосрочных экономических колебаний. Ученые используют модель экономического роста Р. Солоу. Вклад важнейшего фактора долгосрочного экономического роста — технический прогресс — определяется по так называемому «остатку Солоу». Технический прогресс может вызвать краткосрочные циклические колебания, так как под воздействием технологического шока возрастает совокупная производительность факторов производства. Лауреаты создали целое научное направление «реальные экономические циклы», согласно которому источником циклических колебаний являются шоки со стороны предложения. Эта теория использует следующие положения: а) гибкость цен в краткосрочном периоде; б) изменения реальных показателей зависят от реальных сдвигов в экономике: технологических сдвигов и изменений в фискальной политике.

В результате роста производительности труда увеличивается заработная плата, что вызывает увеличение предложения труда в данный период времени и капиталоотдачи. Кидланд и Прескотт последовательно развивают идею неоклассиков о способности рыночной экономики к саморегулированию без вмешательства государства. По их мнению, падение выпуска — лишь результат временных отклонений темпов экономического роста.

Глава 31

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

31.1. Государственное регулирование экономики: субъекты, объекты, цели, методы

Государственное регулирование экономики — система мер законодательного, исполнительного и контрольного характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями, нацеленная на повышение эффективности производства и удовлетворение потребностей общества.

Государственное регулирование экономики имеет объективную основу:

- ◆ обобществление производства как в границах национальной экономики, так и в международном масштабе;
- ◆ развитие НТР, требующее громадных трудовых и финансовых ресурсов, которыми не располагают частные предприниматели;
- ◆ неспособность рынка решать экологические, социальные проблемы;
- ◆ неспособность рынка обеспечить удовлетворение потребностей в общественных товарах.

Рынок определяет равновесную цену, производство во многих сферах, в то время как государство регулирует рынок посредством налогообложения, инвестиций, субсидий. При этом обе стороны — рынок и государство — существенны.

Субъектами государственного регулирования экономики являются:

- ◆ носители;
- ◆ выразители;
- ◆ исполнители хозяйственных интересов.

К **носителям** хозяйственных интересов относятся социальные группы, отличающиеся друг от друга с позиции их имущественного состояния, доходов и видов деятельности при аналогичных доходах, по профессиям, отраслевым и региональным интересам.

Выразителями хозяйственных интересов являются объединения носителей экономических интересов в различные союзы и ассоциации: профсоюзы, союзы предпринимателей, фермеров, торговцев, студентов, маклеров и т. д.

К **исполнителям** хозяйственных интересов относятся исполнительные органы хозяйственных интересов, организованные по подчиненности и включающие органы власти, и Центральный национальный банк.

Объектами государственного регулирования выступают сферы, отрасли, районы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где образовались (или могут образоваться) проблемы, которые нельзя разрешить автоматически или в ближайшем будущем.

Основными видами объектов государственного регулирования являются: экономический цикл, занятость, накопление капитала, цены, денежное обращение, платежный баланс, научные исследования, окружающая среда, конкуренция, внешнеэкономические связи и др.

Объекты различаются по уровню решаемых проблем:

- 1) фирма;
- 2) район;
- 3) отрасль;
- 4) сфера производства;
- 5) национальная экономика;
- 6) международные отношения.

Целями государственного регулирования экономики выступают: а) экономическая и социальная стабильность — **главная** цель; б) опосредствующие цели для решения главной (первичные, вторичные, третичные и т. д.) — **конкретные** цели.

В системе методов государственного регулирования экономики центральное место занимают **экономические** методы, которые включают в себя: а) методы **прямого** государственного регулирования; б) методы **косвенного** государственного регулирования.

Прямые методы выступают в следующих основных формах: а) **целевое финансирование государства** (дотации предприятиям, финансирование научно-технических, экологических программ, финансирование социальной сферы); б) **государственные закупки**; в) **функционирование государственного сектора экономики**.

Косвенные методы выступают в следующих основных формах: а) **денежно-кредитные методы** (учетная ставка, операции на открытом рынке ценных бумаг, установление норм обязательных резервов); б) **бюджетно-налоговые методы** (система налогообложения, установление налоговых скидок, предоставление налоговых льгот); в) **ускоренная амортизация** (нормы амортизации, порядок амортизационных списаний); г) **внешнеэкономические методы** (стимулирование экспорта, кредитование экспорта, ограничение или привлечение иностранного капитала).

В государственном регулировании экономики используются **административные методы**, основными формами которых являются:

- ◆ **антимонопольные меры** (предупреждение монопольного сговора, принудительное разукрупнение, контроль функционирования доминирующих производителей);
- ◆ **введение обязательных стандартов** (экологические, санитарные, социальные стандарты);

- ♦ **определение минимально допустимых параметров жизни населения** (гарантированный минимум заработной платы, пособия по безработице).

Государство организует деятельность государственного сектора, работающего с государственной собственностью, которая, в свою очередь, формируется **тремя путями**:

- 1) национализацией (с выплатой стоимости капитальных активов);
- 2) строительством за счет средств государственного бюджета новых предприятий;
- 3) покупкой государством акций частных предприятий и созданием смешанных предприятий. Последний путь в настоящее время является преобладающим.

Среди крупных экономистов Запада нет единства относительно роли государства. Так, если П. Самуэльсон поддерживает концепцию финансирования государством жилищного строительства и продовольственной помощи как способа снижения нищеты, то М. Фридмен, напротив, предпочитает обеспечить бедным дополнительный доход, чтобы они решали свои проблемы без вмешательства государства.

По мнению Самуэльсона, побочные последствия (загрязнение окружающей среды, шум самолетов в окрестностях аэродромов) наносят вред здоровью жителей. Находящиеся вне пределов рыночной системы здравоохранение и образование не подпадают под действие закона спроса и предложения. В связи с этим государство должно взять на себя решение этих проблем. Фридмен считает, что спрос и предложение — наиболее мощные экономические рычаги и наиболее полезные. Поэтому государство не должно трогать бизнес, а должно дать ему «делать свое дело».

И еще один факт. Камнем преткновения для экономистов является закон о минимальной заработной плате. По Самуэльсону, этот закон является способом помочь рабочим, находящимся внизу доходной пирамиды. По Фридмену, наоборот, он вредит людям, увеличивая безработицу. Логика его рассуждений такова: закон о минимальной заработной плате, повышая стоимость рабочей силы, делает невыгодным для многих фирм держать низкооплачиваемых рабочих: в результате тех, кто мог бы в других условиях остаться на работе, увольняют.

31.2. Фискальная политика государства: цели и виды

Под **фискальной (бюджетно-налоговой) политикой государства** понимается система регулирования экономики посредством государственных расходов и налогов, т. е. она сводится к манипулированию налогами и государственными расходами.

Выделяют следующие цели фискальной политики:

- ♦ сглаживание колебаний экономического цикла;
- ♦ обеспечение устойчивого экономического роста;
- ♦ достижение высокого уровня занятости при умеренных темпах инфляции.

Общая фискальная политика подразделяется на **два типа**: дискреционная и недискреционная (автоматическая) фискальная политика.

Дискреционная фискальная политика вызвана сознательными решениями правительства в области государственных расходов и налогов с целью воздействия на реальный объем национального дохода, занятость и инфляцию. В этом случае обычно принимаются новые законы.

Основными инструментами дискреционной политики выступают:

- ◆ изменения ставок налогообложения;
- ◆ проекты общественных работ;
- ◆ трудоустройство населения.

Это активная фискальная политика государства.

Дискреционная фискальная политика, осуществляемая в целях сглаживания экономического цикла, бывает **двух видов**.

1. **Экспансионистская (стимулирующая)** связана с увеличением государственных расходов и снижением налогов или сочетанием этих мер (так как мультипликационный эффект от государственных расходов больше, чем от снижения налогов). В краткосрочном периоде такая политика сокращает спад производства за счет дефицитного финансирования.
2. **Рестрикционная (контрактивная)**, или сдерживающая, связана с увеличением налогов и снижением государственных расходов или сочетает эти меры, чтобы ограничить инфляционный рост экономики.

Недискреционная (автоматическая) фискальная политика не требует специальных решений правительства, так как основана на действии встроенных стабилизаторов, которые приводят к автоматическому изменению налоговых поступлений в государственный бюджет и государственных расходов. Это пассивная фискальная политика.

Встроенный (автоматический) стабилизатор — это экономический механизм, автоматически реагирующий на изменение экономической конъюнктуры.

Встроенные (автоматические) стабилизаторы поддерживают экономическую стабильность на основе саморегуляции. В качестве встроенных стабилизаторов выступают: прогрессивный подоходный налог, пособия по безработице, пособия по бедности, субсидии фермерам, а также система участия в прибылях. При помощи встроенных стабилизаторов в зависимости от экономической конъюнктуры изменяются налоговые поступления и государственные трансферты, таким образом они сглаживают циклические колебания, но не устраняют их. В период спада встроенные стабилизаторы приводят к уменьшению налоговых поступлений в государственный бюджет, росту социальных выплат и дефициту государственного бюджета. В период подъема происходит обратный процесс.

31.3. Государственный бюджет, бюджетный дефицит и его виды

Государственный бюджет представляет собой структуру расходов и доходов государства, утвержденных в законодательном порядке.

Государственные расходы: государственные закупки и трансфертные платежи.

Доходы в основном состоят из налогов, которые взимают центральные и местные органы власти, государственных займов и поступлений из внебюджетных (целевых) фондов.

Налоги — обязательные платежи физических и юридических лиц, взимаемые государством, являются основным рычагом фискальной политики государства: изменяя размер налоговых ставок, правительство оказывает влияние на выпуск продукции.

Если **расходы равны доходам**, то имеет место баланс государственного бюджета.

Превышение расходов государства над его доходами образует **бюджетный дефицит**.

Превышение доходов государства над его расходами образует **бюджетный избыток**.

подавляющее большинство стран сводит свой бюджет с дефицитом. Финансирование бюджетного дефицита осуществляется путем заимствования:

- ◆ у центрального банка;
- ◆ у населения.

Соответственно способы финансирования дефицита государственного бюджета следующие:

- 1) кредитно-денежная эмиссия (монетизация дефицита госбюджета) — ΔM ;
- 2) выпуск займов — ΔB .

$$\text{Дефицит} = \Delta M + \Delta B.$$

При монетизации дефицита государственного бюджета государство получает **сеньораж** — доход, извлекаемый в результате выпуска в обращение дополнительного количества денег. Он равен разности между суммой дополнительно выпущенных денег и затратами на их выпуск:

$$SI = \frac{M_t - M_{t-1}}{P_t} - M_c,$$

где M_c — затраты по изготовлению новых денег.

Доход от сеньоража всегда получает государство, исключая случаи, когда граждане держат свои активы в инвалюте или используют валюту другой страны в качестве официальной.

В настоящее время сеньораж — это не просто способ печатания денег, явно усиливающий инфляцию, сеньораж реализуется путем создания резервов коммерческих банков.

Инфляционный налог выплачивают владельцы денежных средств, которые несут потери, вызванные ростом инфляции; для него вполне применима кривая Лаффера, где базой налогообложения выступают реальные кассовые остатки.

Если дефицит бюджета финансируется при помощи выпуска государственных займов, то увеличивается рыночная ставка процента, соответственно объем инвестиций сокращается, происходит «**эффект вытеснения**» инвестиций.

Выделяют **первичный дефицит госбюджета** — разность между величиной общего (фактического) дефицита и суммой процентных выплат по долгу.

Управление государственным долгом осуществляется следующими мерами. Для того чтобы рассчитаться с держателями облигаций старого займа, государство может прибегнуть к:

- ◆ **рефинансированию**, т. е. выпуску новых займов;
- ◆ **конверсии**, т. е. изменению условий займа относительно доходности;
- ◆ **консолидации государственного долга**, т. е. изменению условий относительно сроков (превратить краткосрочные облигации в средние и долгосрочные).

Различают **структурный** и **циклический** дефицит государственного бюджета.

Структурный дефицит представляет собой превышение государственных расходов над налогами в условиях полной занятости.

Циклический дефицит — разница между фактическим бюджетным дефицитом и структурным дефицитом. Он возникает в результате циклического падения производства.

Определить глубину бюджетного дефицита невозможно без анализа величины государственного долга.

31.4. Бюджетный дефицит и государственный долг

1. **Концепция ежегодного балансирования**, основанная на рикарданском равенстве, согласно которому финансирование государственных расходов за счет долга равносильно их финансированию за счет налогов.

Пусть в первый период бюджетный дефицит равен:

$$D = G_1 - T_1(I).$$

Правительство финансирует этот дефицит, продавая гособлигации, тогда во втором периоде правительство должно собрать налогов (T_2) для выплаты задолженности, включая проценты для оплаты госзакупок (G_2):

$$T_2 = D(1 + r) + G_2,$$

где r — ставка процента.

Подставив величину долга, получим:

$$T_2 = (C_1 - T_1)(1 + r) + G_2.$$

Раскроем скобки и перенесем налоги влево. Разделим полученное выражение на $1 + r$:

$$T_1(1 + r) + T_2 = G_1(1 + r) + G_2;$$

$$T_1 + \frac{T_2}{1 + r} = G_1 + \frac{G_2}{1 + r}.$$

Полученное уравнение является государственным бюджетным ограничением.

2. **Концепция циклического балансирования** основана на том, что бюджет должен быть сбалансирован в ходе экономического цикла, а не каждый год.

Для того чтобы противостоять спаду экономики, необходимо, снижая налоги и увеличивая государственные расходы, стимулировать совокупный спрос. Таким образом правительство вызывает дефицит госбюджета. В ходе следующего за

этим инфляционного подъема правительство повышает налоги и снижает государственные расходы.

3. Концепция функциональных финансов основана на идее сбалансированности экономики, а не бюджета.

Государственный долг — это сумма накопленных за определенный период времени бюджетных дефицитов (минус бюджетные излишки).

Различают внешний и внутренний долг.

Внешний долг — задолженность государства перед гражданами и организациями других стран.

Внутренний долг — задолженность государства перед гражданами и организациями своей страны.

Бюджетный дефицит и государственный долг взаимосвязаны. При оценке размера бюджетного дефицита возникает целый ряд проблем:

1. Первая проблема возникает при оценке реального дефицита госбюджета. Реальный дефицит бюджета — это:

$$\text{Номинальный дефицит бюджета} = \text{Величина госдолга на начало года} \times \text{Темп инфляции.}$$

2. При расчете бюджета необходимо проводить процедуру **бюджетирования капитала**, т. е. учитывать как активы, так и обязательства.
3. Бюджет должен включать **неучтенные обязательства**, т. е. будущие пенсии и пособия на социальное страхование, отчисления, которые делаются в текущем году.

Обслуживание государственного долга приводит к вытеснению частного капитала, так как рыночная ставка процента растет, рост налогов для оплаты долга снижает экономическую активность — происходит перераспределение дохода в пользу держателей государственных облигаций.

Внешний долг более опасен для экономики, так как нужно расплачиваться ресурсами страны.

Соотношение $\frac{\text{Долг}}{\text{ВВП}}$ характеризует бремя долга, его величина зависит от размера реальной ставки процента, темпов роста реального ВВП и величины первичного дефицита.

31.5. Бюджетно-налоговая политика и мультипликаторы государственных расходов, налогов и сбалансированного бюджета

Фискальная (бюджетно-налоговая политика) государства в коротком периоде может сопровождаться эффектами **мультипликаторов государственных расходов, налогов и сбалансированного бюджета**. В конечном итоге результат этой политики выражается в приросте дохода, производства продукции. Поэтому мультипликативные эффекты играют важную роль при выборе мероприятий бюджетно-налоговой политики.

Бюджетный мультипликатор (мультипликатор государственных расходов) — отношение изменения реального национального дохода к вызвавшему его изменению государственных расходов.

Налоговый мультипликатор — отношение изменения реального национального дохода к вызвавшему его изменению налогов.

Мультипликатор сбалансированного бюджета — равное увеличение государственных расходов и налогов вызывает увеличение дохода на величину, равную приросту государственных расходов и налогов.

Модель простого мультипликатора Кейнса

Используем модель «кейнсианского креста». Пусть экономика находится в равновесии, если фактические расходы (Y) равны планируемым (E), т. е. $Y = E$. Если экономика закрытая, то $E = C + I + G$; поскольку $C = C(Y - T)$, то мы можем записать:

$$E = C(Y - T) + I + G.$$

Равновесие достигается в точке A , где $Y = E$. На рис. 31.1 показано, что при росте государственных расходов кривая планируемых расходов сдвигается вверх на величину, равную ΔG , равновесие перемещается из точки A в точку B , объем производства увеличивается с Y_1 до Y_2 на величину ΔY , причем $\Delta Y > \Delta G$:

$$\Delta Y = \Delta G m_g,$$

где m_g — мультипликатор государственных расходов.

$$m_g = \frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1}{1 - C_y},$$

где C_y — предельная склонность к потреблению.

Модель мультипликатора изменится, если мы учтем уровень налогообложения:

$$m_g = \frac{1}{1 - C_y(1 - t)},$$

где $t = \frac{\Delta T}{\Delta Y}$ — предельная налоговая ставка.

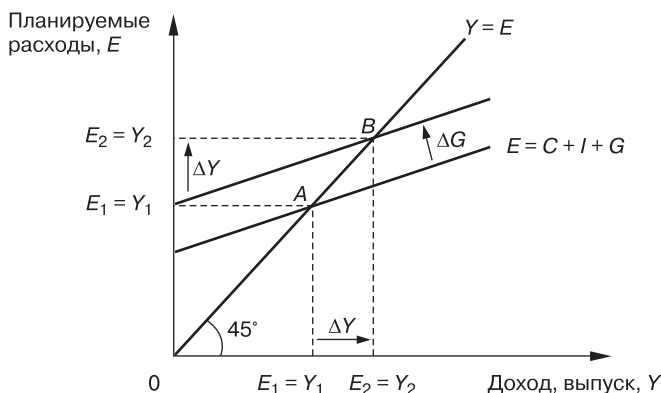


Рис. 31.1. Влияние увеличения госрасходов на выпуск продукции

Налоговый мультипликатор

Уменьшение налогов в модели «кейнсианского креста» на ΔT увеличит планируемые расходы на $C_y \Delta T$. Равновесие переместится из точки A в точку B , а доход увеличится с Y_1 до Y_2 на величину, равную ΔY (рис. 31.2):

$$\Delta Y = -\Delta T \frac{C_y}{1 - C_y},$$

где

$$m_t = \frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{-C_y}{1 - C_y}.$$

Модель налогового мультипликатора в закрытой экономике при прогрессивной системе налогообложения имеет вид:

$$m_t = \frac{-C_y}{1 - C_y(1 - t)},$$

где t — предельная налоговая ставка.

Мультипликационный эффект от снижения налогов слабее, чем от увеличения государственных расходов, следовательно, при выборе направлений бюджетно-налоговой политики учитывается, что увеличение государственных расходов окажет большее влияние на рост дохода, нежели снижение налогов.

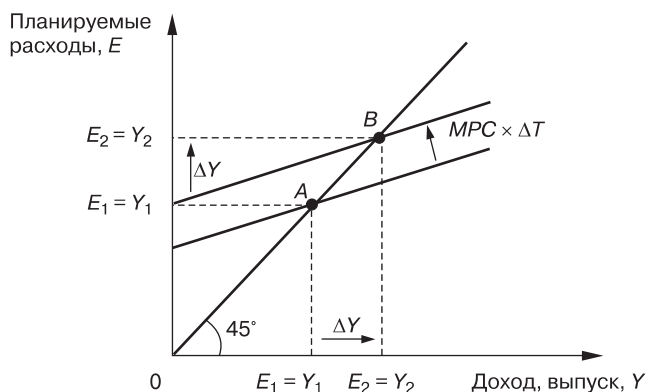


Рис. 31.2. Влияние снижения налогов на выпуск продукции

Мультипликатор сбалансированного бюджета

Мультипликатор сбалансированного бюджета — численный коэффициент, равный 1.

Норвежский экономист Т. Хаавельмо доказал, что при кейнсианской функции потребления даже при сохранении сбалансированного бюджета возникает мультипликационный эффект, при этом мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1, $\Delta Y = \Delta G = \Delta T$. Этот вывод получил название теоремы Хаавельмо и объясняется тем, что мультипликатор государственных расходов больше налогового.

Эффект мультипликатора в открытой экономике

В открытой экономике налоговый мультипликатор определяется по формуле:

$$\frac{-C_y}{1 - C_y(1 - t) + m'}$$

а бюджетный мультипликатор — по формуле:

$$\frac{1}{1 - C_y(1 - t) + m'}$$

где m' — предельная склонность к импортированию.

Кривая Лаффера — кривая, отражающая взаимосвязь между величиной ставки налогов и поступлением за их счет средств в государственный бюджет.

Основная идея кривой Лаффера заключается в том, что по мере увеличения налоговой ставки налоговые поступления будут увеличиваться до определенного максимального уровня, а затем будут понижаться, ибо высокие налоги сдерживают экономическую активность хозяйствующих субъектов, в результате чего сокращаются объем производства и доход. Сокращение налоговых ставок вызовет сокращение объема государственных доходов в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде снижение налоговых ставок обеспечит рост сбережений, инвестиций и занятости, в результате чего увеличатся производство и доходы, подлежащие налогообложению, что увеличит налоговые поступления в государственный бюджет. Такой подход выдвигали сторонники теории «экономики предложения».

Американский экономист Артур Б. Лаффер теоретически обосновал программу администрации президента Рейгана на период 1980-х гг., которая была направлена на стимулирование экономической активности в США.

А. Лаффер считал, что чрезмерное повышение налоговых ставок на доходы подрывает стимулы к инвестициям, снижает трудовую активность и вызывает переход легальной экономики в теневую. Обоснованием этому послужил так называемый «**эффект Лаффера**», графическим отражением которого служит «**кривая Лаффера**», с обоснованием которой он выступил в 1974 г.

Кривая Лаффера показывает зависимость получаемых государством сумм подоходного налога от ставок налога (рис. 31.3).

По вертикальной оси откладываются величины налоговых поступлений (R), по горизонтальной — значения ставок подоходного налога (r).

Если $r = 0$, то государство не получит налоговых поступлений. При $r = 100\%$ общие налоговые поступления также будут равны нулю, так как отсутствуют стимулы к увеличению дохода.

В точке A при ставке подоходного налога $r = 50\%$ налоговые поступления будут максимальными, затем они будут снижаться при росте налоговых ставок ($R_B < R_A$).

Смысл эффекта Лаффера состоит в том, что уменьшение налоговых ставок вызовет сокращение доходов государства, но это сокращение будет носить кратковременный характер, в длительной перспективе снижение налогов вызовет рост сбережений, инвестиций и занятости.

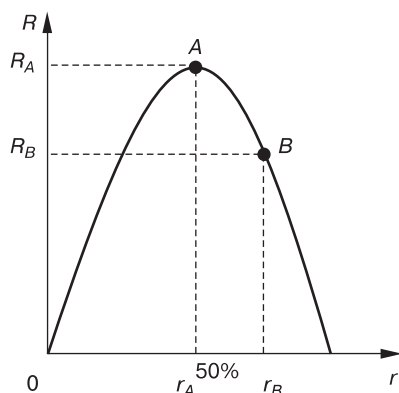


Рис. 31.3. Кривая Лаффера

И хотя бесспорным является тот факт, что изменение налоговых ставок оказывает стимулирующее или тормозящее воздействие на экономику, на практике теоретические построения Лаффера оказались ошибочными: не увеличились ни доля сбережений, ни предложение труда. В 1983 г. в США дефицит бюджета составил \$200 млрд.

Практическое использование кривой Лаффера оказалось весьма проблематичным, так как, во-первых, сложно было определить, на левой или правой стороне кривой находится экономика страны в данный период времени; во-вторых, на объем инвестиций в экономике страны оказывают влияние множество факторов помимо налоговых ставок.

Таким образом, можно сказать, что эффект Лаффера не принес ожидаемых результатов.

31.6. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты

Денежно-кредитная политика — это важнейшая составная часть макроэкономической политики, нацеленная на достижение ряда общеэкономических задач. Она представляет собой совокупность государственных мероприятий в области кредитно-денежной системы. Денежно-кредитная политика осуществляется посредством специфических инструментов и реализует определенные цели.

Выделяют **конечные** и **промежуточные** цели.

Конечные цели. К ним относят:

- ◆ быстрый рост реального валового внутреннего продукта;
- ◆ низкую безработицу;
- ◆ стабильные цены;
- ◆ устойчивый платежный баланс.

Конечные цели осуществляются кредитно-денежной политикой, которая, наравне с фискальной, валютной, внешнеторговой и другими видами политики, является важным направлением экономической политики государства.

Промежуточные цели. К ним относят:

- ◆ денежную массу;
- ◆ ставку процента;
- ◆ обменный курс.

Эти цели непосредственно относятся к деятельности Центрального банка и реализуются в рыночной экономике посредством косвенных инструментов. В западной экономической литературе существует мнение, согласно которому промежуточные цели не относятся ни к инструментам кредитно-денежной политики Центрального банка, ни к реальным целям этой политики, но представляют собой промежуточные звенья в передаточном механизме, соединяющем инструменты Центрального банка и его цели.

Цели достигаются посредством определенных инструментов, которые подразделяются на прямые и косвенные.

К **прямым инструментам** относят:

- ◆ лимиты кредитования;
- ◆ прямое регулирование процентной ставки.

К **косвенным инструментам** относят:

- ◆ операции на открытом рынке;
- ◆ изменение нормы обязательных резервов;
- ◆ изменение учетной ставки (ставки рефинансирования).

Операции на открытом рынке — покупка и продажа Центральным банком государственных ценных бумаг (облигаций). Посредством операций на открытом рынке Центральный банк регулирует величину денежной массы в народном хозяйстве страны. Покупая ценные бумаги, Центральный банк тем самым увеличивает резервы коммерческих банков, повышает их кредитные возможности, расширяя денежное предложение. Продавая ценные бумаги, Центральный банк сокращает резервы коммерческих банков, их кредитные возможности и денежное предложение.

Операции на открытом рынке нередко происходят в форме **соглашений об обратном выкупе (РЕПО)**. Это происходит следующим образом. Центральный банк продает ценные бумаги с условием их обязательного выкупа по более высокой цене по истечении определенного времени.

Изменение норм обязательных резервов — метод воздействия на величину банковских резервов, ключевое понятие в обязательных резервных требованиях.

Норма обязательных резервов устанавливается Центральным банком в процентах от величины депозитов. Ее величина зависит от:

- ◆ **вида вкладов** (по срочным вкладам она ниже в сравнении с вкладами до востребования);
- ◆ **размеров банков** (для крупных банков она выше в сравнении с мелкими банками).

Изменение нормы обязательных резервов происходит в двух основных формах: в форме увеличения и в форме уменьшения.

В результате увеличения нормы обязательных резервов увеличиваются обязательные резервы, сокращается кредитная активность коммерческих банков, поскольку уменьшается денежное предложение.

Уменьшение нормы обязательных резервов, наоборот, увеличивает средства для расширения кредита, повышает денежное предложение, стимулируя тем самым кредитную активность коммерческих банков.

Обязательные резервы хранятся в виде беспроцентных вкладов в Центральном банке. Кроме обязательных резервов коммерческие банки могут хранить и **избыточные резервы** — суммы сверх обязательных резервов на непредвиденные случаи, например для увеличения потребности в ликвидных средствах. Чем большая сумма хранится в избыточных резервах, тем больше теряется доход, который коммерческие банки могли бы получить в случае использования их в обороте.

Изменение учетной ставки — это изменение процентной ставки, по которой коммерческие банки могут брать в долг резервы у Центрального банка; осуществляется в форме повышения или понижения учетной ставки.

В результате повышения учетной ставки растет процентная ставка, сокращается объем заимствования у Центрального банка, вызывая тем самым сокращение операций коммерческих банков по предоставлению ссуд. Коммерческие банки, получая дорогой кредит, сами увеличивают свои ставки по ссудам, вследствие чего происходит удорожание кредита вообще.

Снижение учетной ставки, наоборот, облегчает получение банковских кредитов, понижается процентная ставка, расширяются кредитные операции, увеличивается денежное предложение.

Учетная ставка (ставка рефинансирования), как правило, ниже ставки межбанковского рынка.

Денежно-кредитная политика, осуществляемая Центральным банком, производится посредством политики дешевых или дорогих денег. **Политика дешевых денег** присуща в основном экономическому кризису и большой безработице. Она делает кредит дешевым и легкодоступным, увеличивает денежное предложение, понижает процентную ставку, стимулирует рост инвестиций и ВВП. **Политика дорогих денег** сокращает или ограничивает рост денежной массы в стране, понижает доступность кредита, тем самым сокращает инвестиции, уменьшает совокупные расходы и ограничивает инфляцию.

Используя названные инструменты кредитно-денежной политики, Центральный банк воздействует на промежуточные цели — денежную массу, ставку процента, обменный курс. Эти действия преследуют достижение конечных целей кредитно-денежной политики.

Кредитно-денежная политика приводит к различным результатам в коротком и долгом периодах. В коротком периоде в большей мере влияет на реальный выпуск и в меньшей — на цены. В долгом периоде изменение денежной массы влияет главным образом на уровень цен и в небольшой мере — на реальный объем выпуска.

31.7. Банковская система

Банковская система — совокупность банковских учреждений, функционирующих на территории данной страны во взаимосвязи между собой.

Банковская система имеет два уровня. На первом уровне находится Центральный (эмиссионный) банк. На втором уровне расположены коммерческие (депо-

зитные) и специализированные (инвестиционные, сберегательные, ипотечные, внешнеторговые и др.) банки.

Банковская система выполняет следующие **основные функции**:

- ◆ аккумуляция временно свободных денежных средств;
- ◆ предоставление свободных денежных средств во временное распоряжение;
- ◆ создание кредитных денег;
- ◆ кредитное регулирование;
- ◆ денежная эмиссия;
- ◆ эмитирование (выпуск) ценных бумаг.

Важнейшим звеном банковской системы является Центральный банк.

Центральный банк — главное звено банковской системы, обеспечивающее равновесие денежного рынка; посредник правительства в его заемных и кредитных операциях.

Центральный банк играет ключевую роль в управлении денежной массой, валютным курсом и хранением валютных резервов страны. В большинстве стран Центральный банк обладает исключительным правом денежной эмиссии. Центральный банк в США — это Федеральная резервная система (ФРС), в Великобритании — Банк Англии, в Германии — Бундесбанк, в Японии — Банк Японии. ФРС — независимое правительственное учреждение, Банк Англии находится в государственной собственности и контролируется государством. Бундесбанк в значительной степени действует самостоятельно, Центральный банк Российской Федерации (ЦБРФ) в соответствии с Конституцией РФ подотчетен Государственной думе.

Основные задачи Центрального банка следующие:

- ◆ обеспечение стабильности денежного обращения;
- ◆ осуществление государственной политики в области кредита, денежного обращения, расчетов и валютных отношений.

Основные функции Центрального банка следующие:

- ◆ осуществляет эмиссию денег и организацию их обращения;
- ◆ аккумулирует и хранит кассовые резервы других кредитных учреждений;
- ◆ обеспечивает кредитование коммерческих банков и контролирует их деятельность.

В целях осуществления своих функций Центральный банк использует следующие **основные инструменты**:

- ◆ устанавливает норму обязательных резервов для коммерческих банков (минимальную долю депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в виде резервов — беспроцентных вкладов — в Центральном банке);
- ◆ проводит операции на открытом рынке (купля или продажа государственных ценных бумаг);
- ◆ устанавливает учетную ставку (ставку рефинансирования, т. е. ставку, по которой Центральный банк кредитует коммерческие банки).

Центральный банк не может полностью контролировать предложение денег, ибо коммерческие банки сами определяют величину избыточных резервов, что

влияет на норму банковских резервов и соответственно на мультипликатор. Центральный банк не может точно спрогнозировать объем кредитов, который будет выдан коммерческим банкам. Коэффициент депонирования определяется поведением населения и иными причинами, не всегда связанными с действиями Центрального банка.

Коммерческие банки — кредитные учреждения универсального типа, осуществляющие на договорных условиях кредитно-расчетное и другое банковское обслуживание юридических и физических лиц посредством совершения операций и оказания услуг.

Коммерческие банки выполняют следующие **основные функции**:

- ◆ принимают и размещают денежные вклады;
- ◆ привлекают и предоставляют кредиты;
- ◆ производят расчеты по поручению клиентов и банков-корреспондентов и их кассовое обслуживание.

Осуществляемые коммерческими банками операции подразделяются на **пассивные** и **активные**. **Пассивные операции** — привлечение денежных ресурсов путем приема депозитов, продажи акций, облигаций, других ценных бумаг. **Активные операции** — размещение денежных ресурсов путем предоставления кредитов, покупки акций и ценных бумаг.

Коммерческие банки различаются по:

- ◆ принадлежности уставного капитала и способу его формирования как акционерных обществ с ограниченной ответственностью, с участием иностранного капитала, иностранных банков и т. д.;
- ◆ по видам совершаемых операций: универсальные и специализированные;
- ◆ по территории деятельности: региональные, республиканские и др.;
- ◆ по отраслевой ориентации.

Специализированные кредитно-финансовые учреждения осуществляют кредитование конкретных сфер и отраслей экономической деятельности.

Перечислим их **основные формы**:

- 1) **инвестиционные банки** — проводят операции по эмиссии и размещению ценных бумаг, привлекают капитал, используют свой капитал на инвестирование отраслей;
- 2) **сберегательные учреждения** — собирают сбережения населения и используют денежный капитал на инвестиции в жилищное строительство;
- 3) **страховые компании** — привлекают средства путем продажи страховых полисов, финансируют крупные корпорации промышленности, транспорта, торговли;
- 4) **пенсионные фонды** — привлекают средства путем эмиссии долговых обязательств;
- 5) **инвестиционные компании** — размещают среди мелких держателей свои акции и используют эти средства на покупку ценных бумаг различных отраслей экономики.

Глава 32

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

32.1. Социальная политика государства: понятие, принципы и способы ее реализации

Социальная политика государства — деятельность государства по управлению развитием социальной сферы общества, нацеленная на удовлетворение интересов и потребностей граждан.

Основными задачами социальной политики являются:

- ◆ повышение благосостояния;
- ◆ улучшение условий труда и жизни людей;
- ◆ осуществление принципов социальной справедливости.

Социальная политика должна учитывать не только материальные, но и политические и духовные интересы членов общества.

Основная социальная функция экономической политики заключается в обеспечении заинтересованности работников в повышении эффективности их экономической деятельности. Социальная политика выдвигает перед экономикой следующие проблемы:

- ◆ как удовлетворить социальные потребности людей;
- ◆ каким образом обеспечить социально справедливое распределение благ в обществе;
- ◆ как обеспечить, чтобы повышение благосостояния людей происходило в соответствии с повышением эффективности общественного воспроизводства.

Основными направлениями социальной политики государства являются:

- ◆ гарантирование членам общества минимального дохода;
- ◆ поддержание и развитие способностей членов общества, в первую очередь способности к трудовой деятельности;
- ◆ обеспечение членов общества приемлемым уровнем социальных услуг.

Социальная политика государства осуществляется посредством социальной защиты и социальной гарантии.

Успех или неудача в решении социально-экономических проблем определяют устойчивость или неустойчивость данной экономической системы и самого общества.

Социальная устойчивость предполагает:

- ◆ стабильный уровень цен на основные предметы потребления и услуги;

- ◆ недопущение гипертрофированной дифференциации доходов населения;
- ◆ формирование надежной системы социальной защиты и социальной гарантии для членов общества.

Социальная неустойчивость общества обусловливается главным образом резкой дифференциацией доходов населения, означающей зарождение двух полярных слоев населения — непомерно богатого и бедного населения.

Социальная политика государства предполагает **социальную ответственность** граждан за результаты экономического развития страны. Увеличение социальной ответственности граждан за экономическую эффективность возможно при выполнении следующих требований:

- 1) улучшение экономического и социального положения населения страны по мере деловой активности;
- 2) обоснованная дифференциация доходов и потребление в зависимости от итогов экономической деятельности;
- 3) достижение оптимального уровня соотношения расходов на социальные нужды между государством, гражданами из своих доходов и предпринимателями.

32.2. Доходы населения: источники их формирования и неравенство распределения

Проблема распределения доходов была и остается наиболее актуальной. Она обсуждалась во все времена человеческой истории и продолжает дискутироваться в наши дни. По поводу распределения доходов существуют две позиции: одна из них заключается в том, что равенство в распределении является основным условием выживания капитализма; другая исходит из того, что равенство в распределении доходов, наоборот, приведет к гибели капитализма.

Это в теории; на практике же распределение доходов было и остается неравным, что обусловлено как объективными, так и субъективными обстоятельствами.

Что такое доход? **Доход** — это сумма денег, полученная за конкретный период времени в форме заработной платы, жалованья, гонорара, прибыли, ренты, процента, трансфертных платежей (пособия по социальному обеспечению и безработице, социальные пособия многодетным семьям и т. п.).

Конечный доход определяет **покупательную способность** конкретного индивида. Следует иметь в виду, что кроме денежных доходов существуют натуральные доходы. К ним относятся не только продукты домашнего хозяйства, но и безналичные трансферты (оплата медицинских услуг, субсидии на жилье, продовольственные талоны, транспортные карточки и т. п.).

В западной экономической литературе выдвигают следующие причины неравенства доходов.

1. Люди имеют неодинаковые **умственные, физические и эстетические** способности. Наличие высоких интеллектуальных способностей дает возможность иметь относительно высокооплачиваемую работу. Лица, обладающие сравнительно низким уровнем умственного развития, обречены на низко-

оплачиваемые работы. Наличие особых физических способностей позволяет быть высокооплачиваемыми спортсменами и получать высокую заработную плату. Имея эстетические способности, индивид становится высококвалифицированным музыкантом или художником.

Следовательно, обладая талантами, индивиды вносят более высокий вклад в создание ВВП, что приносит им более высокие доходы.

2. Люди имеют различный **уровень образования**. Чем выше профессиональная подготовка, тем выше оплата труда. Например, в США лица, имеющие начальное образование, получают заработную плату втрое меньшую в сравнении с лицами с высшим образованием. Чем выше уровень образования, тем больше требуется инвестиций в человеческий фактор.
3. Люди неодинаково наделены **собственностью**. Одни граждане имеют мало или вовсе не имеют собственности. Другие обладают большим объемом собственности (машины, оборудование, недвижимость, земля и пр.). В результате «богатство рождает богатство», т. е. на собственность получают большие доходы.

Кроме названных имеются и другие факторы, обеспечивающие неравенство в распределении доходов.

Различают два вида доходов: номинальные и реальные. Номинальный доход — это денежная форма доли национального дохода, поступающая в личное потребление индивида. Реальный доход характеризует количество материальных благ и услуг, которое индивид может приобрести на свои денежные доходы, т. е. реальный доход выражается в средствах существования, которые можно купить на денежный доход. Его величина зависит от ряда факторов: от размера денежных доходов, объема бесплатных и льготных услуг и от уровня цен на предметы потребления и тарифов на услуги, размера взимаемых налогов и др. Чтобы получить действительную величину реальных доходов, необходимо из общей суммы всех денежных и натуральных доходов вычесть платежи в бюджет, взносы в общественные и кооперативные организации, прирост денежных сбережений всех видов, а также часть расходов на оплату услуг, превышающих стоимость их материального содержания. Оставшаяся сумма, равная стоимости потребленных и частично накопленных материальных благ, образует фонд конечных (реально используемых на потребление и накопление в данном периоде) доходов.

Выделяют функциональное и персональное распределение доходов.

Под **функциональным распределением дохода** понимается присвоение дохода за обладание каким-либо фактором производства: трудом, капиталом, землей. В результате формируются первичные доходы в виде заработной платы, прибыли и процентного дохода, ренты.

Персональное распределение доходов — это распределение доходов между семьями, которые располагаются в зависимости от размера получаемого дохода.

32.3. Измерение неравенства в распределении доходов

К числу наиболее распространенных индикаторов дифференциации доходов населения относят коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) и кривую

Лоренца, характеризующие степень удаления от состояния равенства в распределении доходов. Величина коэффициента может варьировать от 0 до 1 или от 0 до 100%. И чем выше значение индикатора, тем более неравномерно распределены доходы в обществе. Степень неравенства в распределении доходов в западной экономической литературе измеряется по **методологии Парето—Лоренца—Джини**. Согласно закону Парето, 80% ВВП присваивают 20% населения, а остальные 20% ВВП распределяются среди 80% населения. Поэтому закон Парето называют законом 80/20.

Американские исследователи Д. Майдлер и Э. Голдсмит в книге «Дело против глобальной экономики» раскрывают неравенство распределения доходов на различных уровнях. На **микроуровне** — заработная плата менеджера США в 419 раз больше в сравнении с заработной платой среднего заводского рабочего. На **макроуровне** — богатейшие 2,7 млн американцев располагают таким же доходом, как и 100 млн бедных граждан США. Между **различными странами** — среднедушевой доход в Швейцарии примерно в 400 раз больше аналогичного индикатора в Мозамбике.

Распределение доходов в обществе можно проиллюстрировать на **кривой Лоренца** (рис. 32.1).

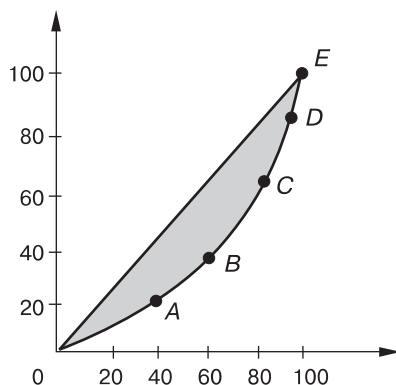


Рис. 32.1. Кривая Лоренца

На рис. 32.1 «доля семей» расположена на оси абсцисс, а «доля доходов» — на оси ординат. Теоретическая возможность абсолютно равного распределения доходов представлена биссектрисой, где 20% семей получают 20% доходов, 40% семей — 40% доходов и т. д. Фактическое распределение доходов обозначено точками A, B, C, D, E. Заштрихованная часть между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца указывает на степень неравенства доходов: чем больше эта часть, тем больше и степень неравенства доходов.

После вычета налогов и с учетом выплат трансфертных платежей личный доход распределяется более равномерно (рис. 32.2).

Уровень неравенства в распределении доходов рассчитывается посредством **коэффициента Джини** ($K_{Дж}$). Коэффициент Джини представляет собой величину отклонения фактического распределения доходов населения от линии их равномерного распределения.

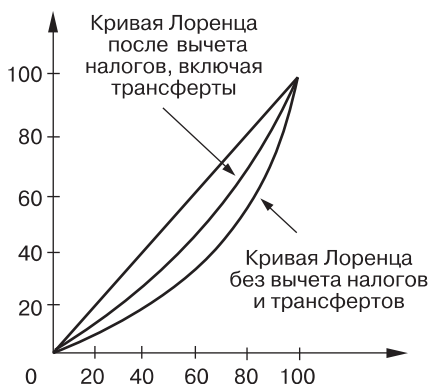


Рис. 32.2. Влияние налогов и трансфертных платежей на неравенство доходов

Величина $K_{Дж}$ может варьировать от 0 до 1 по мере перехода от полного равенства до ситуации, когда все доходы достаются одному человеку.

Для определения $K_{Дж}$ используется следующее уравнение:

$$\log N = p + \delta \log A_x,$$

где N — количество лиц, получающих доходы, равные или превышающие определенный уровень x ; p — кривая неравномерного распределения доходов; δ — показатель концентрации доходов, являющийся производной от кривой неравномерного распределения дохода; x — уровень доходов; A_x — сумма доходов, превышающих x .

В США в 1984 г. $K_{Дж}$ составлял 0,359, в 1987 г. — 0,365, что показывает нарастание неравенства в распределении доходов. В России $K_{Дж}$ выше в сравнении с этим коэффициентом в США. Причем степень неравенства в распределении доходов растет достаточно высокими темпами. Так, если в 1991 г. он составлял 0,256, то в 1995 г. — 0,372.

32.4. Бедность и ее черты

Бедность — это экономическое состояние людей, когда они не имеют минимума (по нормам страны) средств существования. Количество бедного населения колеблется в зависимости от того, каким образом определяется черта бедности.

Бедность не имеет какого-либо однозначного показателя. Различают абсолютную и относительную черты бедности.

Абсолютная черта бедности — минимальный уровень жизни, который определяется на базе физиологических потребностей человека в продуктах питания, одежде, жилище. В России — это прожиточный минимум.

Относительная черта бедности характеризуется уровнем, ниже которого люди находятся за чертой бедности (в странах ЕС — ниже половины средних суммарных расходов домашних хозяйств по стране). Бедность характеризуется следующими показателями:

- 1) число бедных;

- 2) коэффициент глубины бедности;
- 3) коэффициент остроты бедности.

Число бедных изменяется с изменением экономической конъюнктуры в стране. В России, по некоторым источникам, число бедных превышает 25% общей численности семей.

Коэффициент глубины бедности выражает среднее отклонение доходов обследуемых семей от величины прожиточного минимума и характеризуется величиной суммарного дефицита дохода, соотнесенного с общим числом обследуемых семей.

Коэффициент остроты бедности — средневзвешенное отклонение доходов обследуемых семей от величины прожиточного минимума. Определяется величиной суммарного квадратичного дефицита доходов, соотнесенного с общим числом обследуемых семей.

Профиль бедности связан со статусом занятий населения. Больше всего бедных среди лиц престарелого возраста, нетрудоспособных и больных, женщин и детей.

Согласно данным Госкомстата РФ, численность безработных, рассчитанная по методологии МОТ, к концу февраля 1999 г. составила в нашей стране 10,4 млн человек (14,2% экономически активного населения). Уровень безработицы в настоящее время в России самый высокий среди бывших республик СССР и один из самых высоких среди стран бывшего социалистического мира (после довоенной Югославии, Хорватии и Албании).

Выделяют **индикаторы уровня жизни** и **индикаторы качества жизни**. В интегральные индикаторы (показатели) **уровня жизни** включают:

- ◆ реальную заработную плату;
- ◆ реальные доходы населения;
- ◆ доходы от вторичной занятости;
- ◆ доходы от реализации продукции личного подсобного хозяйства;
- ◆ дивиденды (по акциям и облигациям);
- ◆ проценты по вкладам населения;
- ◆ пенсии, пособия, стипендии.

К **частным индикаторам** уровня жизни относят:

- ◆ показатели потребления отдельных товаров и услуг (на душу населения, на семью, по социальным группам, регионам);
- ◆ показатели обеспеченности товарами длительного пользования, жилищем, коммунально-бытовыми удобствами.

Среди частных индикаторов выделяют:

- ◆ натуральные индикаторы, которые непосредственно характеризуют уровень потребления, обеспеченность теми или иными благами;
- ◆ стоимостные индикаторы, отражающие затраты на удовлетворение конкретных потребностей и их динамику; группируются по видам потребностей. Например, затраты на питание, оплату жилища, коммунальных услуг, одежду, предметы длительного пользования, отдых, удовлетворение культурных потребностей и т. д.

Под **качеством жизни населения** понимается совокупность показателей, характеризующих материальное, социальное, физическое, культурное и духовное благосостояние населения данной страны.

Основными индикаторами **качества жизни** населения являются:

- 1) индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП);
- 2) индекс интеллектуального потенциала общества;
- 3) человеческий капитал на душу населения;
- 4) коэффициент жизнеспособности населения.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) представляет собой среднюю арифметическую трех индексов:

- ◆ ожидаемой продолжительности жизни ($1_{ж}$);
- ◆ уровня образования ($1_{о}$);
- ◆ ВВП на душу населения ($ВВП_{дн}$).

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) рассчитывается по формуле:

$$ИРЧП = \frac{(1_{ж} + 1_{о} + ВВП_{дн})}{3}.$$

Этот показатель варьирует от 0,25 в Эфиопии до 0,96 в Канаде. В России он составляет 0,76. Индекс развития человеческого потенциала определяет ООН с 1990 г.

Индекс интеллектуального потенциала общества отражает уровни образования населения и состояния науки в стране. При его расчете учитываются:

- ◆ уровень образования взрослого населения;
- ◆ удельный вес студентов в общей численности населения;
- ◆ доля расходов на образование в ВВП;
- ◆ доля занятых в науке и научном обслуживании в общей численности занятых;
- ◆ доля затрат на науку в ВВП.

За время рыночных реформ в России интеллектуальный потенциал общества снизился с 0,71 в 1989 г. до 0,47 в 1997 г. В 2002 г. этот индекс составил 0,37.

На снижение интеллектуального потенциала общества влияет так называемая «утечка умов» из России за границу, которая за последние 10 лет, по экспертным оценкам, составила до 15% исследовательского персонала науки и высшей школы. Наиболее квалифицированные кадры устремляются в США. По некоторым сведениям, из России выбыло около 50 тыс. математиков, физиков, химиков, биологов, что приносит стране ежегодный ущерб в \$5 млрд. В России в настоящее время удельный вес специалистов с высшим образованием на 1 тыс. человек работающего населения снизился на 12%.

Человеческий капитал на душу населения отражает уровень затрат государства, фирм и граждан на образование, здравоохранение и другие отрасли социальной сферы на душу населения. Чем выше уровень экономического развития страны, тем больше уровень человеческого капитала и его доля в структуре всего капитала.

В России в 2001 г. доля расходов составляла: на здравоохранение — 3,8%; на образование — 1,8; на науку — 1,7; на культуру, искусство и кино — 0,5% государственного бюджета, что совершенно недостаточно.

Коэффициент жизнеспособности населения характеризует возможности сохранения **генофонда**, интеллектуального развития населения в условиях проведения конкретной социально-экономической политики. Этот показатель измеряется по пятибалльной шкале. Установление балла ниже 1,5 означает кризисное положение, падение качества жизни населения до предела, за которым начинается вымирание населения. По данным ЮНЕСКО, в 1995 г. этот показатель в России составлял 1,4 балла, т. е. ниже, чем, например, в Боснии и Западной Сахаре. Естественная убыль населения России началась с конца 1991 г. и продолжается до настоящего времени. Согласно прогнозам экспертов ООН, Россия относится к странам с наиболее быстро убывающей численностью населения. К 2050 г. численность населения в России сократится на 25,94 млн человек, Японии — на 21,59, Италии — на 16,15, Украины — на 11,36, Испании — на 9,41, ФРГ — на 8,8, Румынии — на 5,98 млн человек, затем идут Болгария, Венгрия и Польша.

Основным фактором вымирания населения и приближения демографической катастрофы в России является смертность российских мужчин, средняя продолжительность жизни которых не достигает 60 лет. Россия по разнице продолжительности жизни мужчин и женщин занимает первое место. Если в других странах мужчины живут меньше женщин в среднем на 2–4–6, максимум — на 8 лет, то в России — на 12,5 лет.

Отдельные стороны **качества жизни** характеризуют **частные индикаторы**. К ним относятся:

- ◆ социально-демографические показатели (продолжительность жизни, динамика заболеваемости, рождаемости, смертности, естественного прироста);
- ◆ экономическая активность населения (уровень безработицы, миграция населения и ее причины);
- ◆ социальная напряженность (участие в политических мероприятиях, забастовках, доля теневой экономики в ВВП, динамика преступности);
- ◆ развитие социальной сферы (доля расходов на образование, науку, здравоохранение, культуру в ВВП, количество учащихся и студентов, включая обучающихся бесплатно и платно, среднее число студентов и учащихся на одного преподавателя);
- ◆ экологические показатели (содержание вредных веществ в атмосфере, почве, воде, продуктах питания; доля затрат на экологию в ВВП, инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов).

32.5. Государственное перераспределение доходов. Социальная защита населения

Поскольку рыночные отношения не гарантируют права на труд, на доход, на образование, не обеспечивают социальную защиту инвалидов, малоимущих пенсионеров и других категорий граждан, то требуется государственное вмешатель-

ство в сферу распределения доходов и создание системы социального обеспечения нуждающихся.

Если функциональное распределение доходов основано на собственности на факторы производства, то персональное распределение доходов осуществляет государственная власть.

Главным инструментом перераспределения доходов в стране является государственный бюджет, который предполагает наличие механизма социального обеспечения населения.

Социальная защита населения осуществляется посредством социальной политики государства, использующей два способа: социальную защиту и социальные гарантии.

Социальная защита — меры государства по обеспечению общественно необходимого материального и социального положения всех членов общества. Она означает:

- ◆ воспроизводство квалифицированной рабочей силы;
- ◆ наличие условий для реализации способностей трудоспособных членов общества к труду;
- ◆ создание новых рабочих мест и поддержку работников, оказавшихся безработными, и др.

Социальные гарантии — обязательства общества перед каждым его членом по удовлетворению необходимых потребностей. Они означают:

- ◆ общедоступность и бесплатность образования;
- ◆ гарантии общества, связанные с реализацией способности к труду;
- ◆ гарантии неприемлемости принудительного труда и др.

В реализации социальной политики государства используются два подхода: социальный и рыночный.

Социальный подход предполагает, что общество обязано гарантировать каждому его члену такой уровень доходов, который не позволял бы ему оказаться за чертой бедности.

Рыночный подход предусматривает обязательства общества только создавать условия каждому его члену для осуществления экономической активности и получения дохода.

Основными показателями обоих подходов к реализации социальной политики государства выступают показатели жизненного уровня населения, к которым относятся:

- ◆ удельный вес фонда потребления в валовом внутреннем продукте и национальном доходе;
- ◆ абсолютные объемы фонда потребления, валового внутреннего продукта и национального дохода на душу населения;
- ◆ уровень занятости трудоспособного населения;
- ◆ условия труда и производства;
- ◆ состояние здравоохранения, образования, культуры, воспроизводства населения и продолжительности жизни;

- ◆ уровень обеспечения благоустроенными жилищами и коммунальными услугами;
- ◆ состояние экологической среды обитания людей и др.

Каковы особенности социальной политики государства в современной России? Эти особенности проявляются:

- ◆ в сокращении масштабов бедности населения России;
- ◆ в сокращении массовой безработицы трудоспособного населения;
- ◆ в создании основ для повышения уровня и качества жизни населения по мере осуществления устойчивого развития экономики.

Во всех странах мира распространен термин «социальное обеспечение». Однако его трактовка самая разная. В США под ним понимаются лишь пенсии по старости. В Великобритании в него включают систему денежных пособий, в Европе — это денежные пособия плюс здравоохранение, в России — это государственная система материального обеспечения и обслуживания граждан в старости, в случае болезни, полной или частичной потери трудоспособности, потери кормильца, а также семей, в которых имеются дети. Таким образом, понятие «социальное обеспечение» в нашей стране имеет очень широкую трактовку.

Практически во всех странах мира государственная система социального обеспечения занимает центральное место в механизме социальной защиты населения, включающем негосударственные формы социального страхования, частную благотворительность и др.

Социальное страхование представляет собой систему денежных пособий, создаваемую государством на основе обязательных специализированных взносов. Выплаты по социальному страхованию относят к такому виду пособий, которые соотносятся с заработком и выплачиваются в форме процента от предыдущего заработка.

Все чаще используется понятие «система социальной поддержки», понимаемое в узком значении как денежные пособия по малообеспеченности, которые выплачиваются для борьбы с бедностью. Различают формальную и неформальную социальную поддержку. Первая включает в себя ряд государственных программ социального страхования и помощи, нацеленных на определенные группы населения. Под неформальной социальной поддержкой понимаются следующие виды: личные приусадебные участки, помощь друзей и родственников.

Социальная сфера финансируется за счет следующих источников:

- ◆ бюджетные источники:
 - федеральный бюджет;
 - бюджет субъекта РФ;
 - местный бюджет;
 - ресурсы небюджетного перераспределения;
- ◆ внебюджетные источники:
 - государственные социальные фонды;
 - внебюджетные фонды субъектов РФ;
 - негосударственные социальные фонды;

- кредитные ресурсы;
- привлечение средств фирм и домашних хозяйств (территориальные займы);
- использование потенциала некоммерческих неправительственных организаций.

Соотношение бюджетных и внебюджетных финансовых потоков в каждой отдельной отрасли социальной сферы складывается по-разному. Например, в 1995 г. в системе социальной защиты населения России около 70% финансовых ресурсов формировалось за счет внебюджетных социально-страховых фондов.

Внебюджетные фонды России можно объединить в семь групп:

- ◆ целевые бюджетные фонды;
- ◆ государственные социально-страховые фонды;
- ◆ негосударственные страховые фонды;
- ◆ отраслевые, межотраслевые и специальные фонды;
- ◆ внебюджетные фонды субъектов Федерации;
- ◆ местные внебюджетные фонды;
- ◆ другие.

Первые три группы являются внебюджетными фондами федерального уровня. Наиболее крупные из внебюджетных фондов федерального значения — это государственные социально-страховые фонды (Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования, Государственный фонд занятости, Фонд обязательного медицинского страхования и др.).

Достаточно широко используются внебюджетные фонды субъектов РФ. Все большую роль играют территориальные и муниципальные займы. Местные власти осуществляют эмиссию местных облигаций, реализуют жилищные сертификаты, размещают муниципальные краткосрочные облигации.

Глава 33

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

33.1. Платежный баланс: понятие, структура, принципы составления

Платежный баланс — систематизированная статистическая запись всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром за определенный период времени (год, квартал, месяц).

Платежный баланс характеризует систему расчетов одной страны или группы стран с другими странами и представляет собой соотношение между общей суммой денежных поступлений, полученных данной страной из-за границы, и суммой платежей, произведенных этой страной за границу за тот же период времени. Превышение поступлений над платежами составляет **активное** сальдо платежного баланса, а превышение платежей над поступлениями — **пассивное** сальдо (дефицит) платежного баланса. Платежный баланс включает фактически осуществленные за определенный период времени платежи и не содержит непогашенных требований и обязательств, например по предоставленным внешнеторговым кредитам, в то время как баланс расчетный охватывает эти требования и обязательства независимо от того, когда поступят платежи по ним. Состояние платежного баланса страны в основном предопределяется соотношением между экспортом и импортом, т. е. торговым балансом.

Термин «платежный баланс» ввел шотландский экономист, один из последних представителей меркантилизма Джеймс Стюарт (1712–1780) в XVIII в. Методы составления платежного баланса детально разработаны в Англии и США. Полная схема составления платежного баланса, согласно рекомендации МВФ, имеет 112 статей. Укрупненная схема сводит эти статьи в семь блоков (групп), которые, в свою очередь, можно разделить на три вида балансов: а) торговый баланс; б) баланс текущих операций; в) общий баланс или баланс официальных расчетов (см. табл. 33.1).

Платежный баланс составляется на основе **двух принципов**.

Первый принцип состоит в охвате всех внешнеэкономических операций страны за год, квартал, месяц. Чтобы отделить внешнеэкономические операции от внутриэкономических, предлагается под первыми понимать операции между резидентами и нерезидентами страны.

По российскому законодательству резидентами считаются:

- ◆ физические лица, имеющие постоянное местожительство в РФ, в том числе временно находящиеся за пределами РФ;
- ◆ юридические лица, созданные в соответствии с законодательством РФ, с местонахождением в Российской Федерации;
- ◆ предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством РФ, с местонахождением в РФ;
- ◆ дипломатические и иные официальные представительства, находящиеся за пределами РФ;
- ◆ находящиеся за пределами Российской Федерации филиалы и представительства России, указанные в подпунктах «б» и «в» (п. 5 ст. 1 Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле»).

Второй принцип заключается в двойной бухгалтерии записи операций (кредит в конечном счете, должен совпадать с дебетом), в результате чего дисбаланс по одним статьям уравнивается другими статьями.

Платежный баланс охватывает не только платежи, но и операции, не связанные с платежами (односторонние переводы; предоставление СДР отдельным странам со стороны МВФ; монетизация или демонетизация золота, т. е. перевод части золота страны в ее золотой запас либо обратная операция; переоценка золотых валютных резервов страны из-за изменения мировых цен на золото и валютных курсов). Следовательно, платежный баланс охватывает не платежи, а операции, в том числе связанные с платежами.

Особо следует выделить такие понятия, как кредит и дебет.

Кредит — это отток стоимостей за границу, за которым должен последовать их компенсирующий приток в данную страну. Кредит отражает отток из страны ценностей, за которые впоследствии ее резиденты получают платежи в иностранной валюте.

Дебет — это приток стоимостей в данную страну, за который ее резиденты должны впоследствии платить, возможно, наличными деньгами, т. е. тратить иностранную валюту.

Общая сумма кредита должна быть равна общей сумме дебета.

Торговый баланс характеризует соотношение между ввозимыми и вывозимыми товарами в стоимостном выражении за определенный период времени (месяц, квартал, год); это один из основных показателей экономического положения страны или группы стран на мировом рынке. Иначе: торговый баланс представляет собой стоимость экспорта товаров за вычетом стоимости их импорта. Следовательно, он подводится только под статьями торговых потоков.

Баланс текущих операций включает в себя: а) сальдо торгового баланса; б) данные об экспорте и импорте услуг; в) сведения об односторонних трансфертах (пенсии, подарки, денежные переводы за границу, безвозмездная помощь иностранным государствам). Положительное сальдо баланса текущих операций показывает, что данная страна выступает нетто-инвестором по отношению к другим странам. Отрицательное сальдо баланса текущих операций показывает, что страна является должником. Таким образом, баланс текущих операций — есть разница между национальными доходами и национальными расходами.

Баланс движения капитала (в табл. 33.1 — займы у иностранных правительств и увеличение государственных резервов) охватывает: а) прямые и портфельные инвестиции; б) прочий долгосрочный капитал (долгосрочные государственные и частные банковские займы; выплата (получение) основной части долга по ранее полученным (предоставленным) займам; подписка на облигации международных банков и финансовых организаций); в) краткосрочный капитал (инвестиции сроком до одного года, государственные ценные бумаги и обязательства, банковские депозиты, межбанковская задолженность, краткосрочные займы) и др.

Итоговый баланс включает в себя: торговый баланс, баланс текущих операций и баланс движения капитала. В него не включается итоговое изменение резервов: государственный золотой запас, СДР, резервная позиция в МВФ, валютные активы.

Согласно принципам своего построения, платежный баланс в целом всегда находится в равновесии. Отсюда о несбалансированности можно говорить лишь по отдельным его статьям. Существуют **три** сальдо: сальдо по текущим операциям, сальдо движения капиталов и сальдо по официальным расчетам.

Таблица 33.1

Примерная структура платежного баланса

Кредит	Дебет
а) Экспорт гражданских товаров	в) Импорт гражданских товаров
б) Экспорт военной продукции	г) Импорт военной продукции
Торговый баланс = а + б – в – г	
д) Экспорт услуг (доход на инвестиции, от иностранного туризма и т. д.)	е) Импорт услуг (перевод прибылей за границу от инвестиций в данную страну, платежи за туризм за рубежом и т. д.)
	ж) Нетто-переводы за границу (дары)
Баланс текущих операций = торговый баланс + д – е – ж	
з) Займы у нерезидентов	и) Частные кредиты нерезидентам
Общий баланс = текущий платежный баланс + з – и	
к) Займы у иностранных правительств	л) Увеличение государственных резервов
Общий кредит	Общий дебет

Сальдо по текущим операциям — это сальдо текущего платежного баланса — представляет собой наиболее важные для экономики страны и относительно медленно изменяющиеся статьи. Оно может уравниваться другими статьями.

Сальдо движения капиталов — основной своего рода «контрбаланс» текущих операций, т. е. за счет него, как правило, погашается отрицательное сальдо текущего платежного баланса. В случае же положительного сальдо текущего платежного баланса импорт капитала в страну может быть меньше его вывоза из страны.

Сальдо баланса официальных расчетов — сальдо итогового баланса — включает в себя торговый баланс, баланс текущих операций и баланс движения капиталов, кроме итогового изменения резервов. При подсчете итогового баланса часто в него не включают чрезвычайное финансирование (операции по смягчению дефицита платежного баланса, займы для структурной перестройки от МБРР, про-

срочки в выплате и др.) и обязательства в составе валютных резервов иностранных государственных органов (государственные депозиты в иностранных банках и покупка (продажа) иностранных ценных бумаг государственными органами). Аналогично порой поступает и МВФ.

Относительно сальдо платежного баланса следует заметить, что существуют как разные способы его исчисления, так и теоретические суждения о его содержании. Так, во многих странах платежный баланс дефицитен, если определять его состояние лишь с позиции сальдо текущего платежного баланса без учета международного движения капиталов. Если же учесть большой приток в страну долгосрочного капитала, то сальдо итогового баланса может быть положительным. Однако отметим, что преимущество в использовании сохраняется за сальдо текущего платежного баланса как наиболее важного.

33.2. Регулирование платежного баланса. Расчетный баланс

Каждая страна стремится к равновесному платежному балансу. Между тем платежные балансы стран мира постоянно находятся в состоянии неравновесия, поскольку сальдо по текущим операциям и сальдо итогового баланса не равны нулю и их балансирование осуществляется посредством движения капиталов, государственными балансирующими операциями и изменениями в резервах. Если прежде неравновесное состояние платежного баланса наблюдалось сравнительно редко, то в настоящее время оно стало чуть ли не постоянным явлением и проявляется все острее. Такое положение объясняется существенными изменениями в мировой экономике. Возрастает доля в производстве ВВП Японии, Германии и других стран, что неизбежно сказывается на платежных балансах стран мира.

Государственное регулирование платежного баланса осуществляется на основе соответствующих теорий платежного баланса, которые имеют богатую историю, сменяя друг друга, обогащая практику различными концепциями. Здесь выделим наиболее распространенные из них.

Теория автоматического равновесия платежного баланса, выдвинутая английским экономистом, историком и философом Дэйвидом Юмом (1711–1776), преобладала в XIX и начале XX в., когда существовал золотой стандарт, но лишилась своего влияния вместе с ликвидацией золотого стандарта. Между тем в последние десятилетия эта теория стала возрождаться. Основной упор делается на плавающий обменный курс национальной валюты, который уменьшается в условиях понижения платежного баланса и, наоборот, увеличивается при его повышении, в результате чего совершаются автоматические модификации в ряде текущих операций и, частично, в движении капиталов.

Неоклассический эластичный подход был выдвинут Дж. Робинсоном, А. Лернером, Л. Мецлером. Этот подход исходит из того, что центральным пунктом платежного баланса выступает внешняя торговля, что сальдо торгового баланса рассчитывается отношением уровня цен на экспортируемые товары к уровню цен на ввозимые товары, помноженным на валютный курс. Следовательно, наиболее эффективным средством достижения равновесного состояния платежного баланса,

согласно этой концепции, выступает модификация валютного курса. Известно, что девальвация национальной валюты вызывает понижение экспортных цен в иностранной валюте, а ревальвация, наоборот, ведет к удорожанию для зарубежных потребителей покупки товаров данной страны и делает дешевле для своих резидентов импорт зарубежных товаров.

Абсорбционный подход к анализу платежного баланса разработан на идеях Дж. Мида и Я. Тинбергена и основан на кейнсианской теории. Эта концепция увязывает платежный баланс, в первую очередь торговый баланс, с совокупным внутренним потребительским и инвестиционным спросом. Абсорбционный подход исходит из того, что улучшение состояния платежного баланса ведет к росту дохода страны, т. е. и потребления, и инвестиций. Из этого сторонники данной концепции заключают, что необходимо поощрять экспорт, сдерживать импорт посредством роста конкурентоспособности национальных товаров и услуг.

Монетаристская концепция платежного баланса основана на работах ряда экономистов, и прежде всего Х. Джонсона и Дж. Поллака. В этой концепции на первое место выдвигаются денежные факторы, в частности сальдо итогового платежного баланса и то, каким образом оно влияет на денежное обращение в стране. Сторонники этого подхода исходят из того, что неравновесное состояние денежного рынка обуславливает неравновесное состояние платежного баланса. Основные рекомендации монетаристов состояли в том, чтобы государство не вмешивалось ни в денежное обращение, ни в международные расчеты страны. Для того чтобы элиминировать дефицит платежного баланса, согласно их утверждению, необходимо осуществлять жесткий контроль над денежной массой. Что же касается дефицита платежного баланса, то, по их мнению, он содействует экономике страны в освобождении от лишних денег, обращающихся в ней.

Методы государственного регулирования платежного баланса. Выделяют следующие основные методы:

Прямой контроль включает регламентацию импорта посредством таможенных и других сборов, ограничения или запрета на перевод за границу доходов по иностранным капиталовложениям и денежным трансфертам частных лиц, сокращения безвозмездной помощи, экспорта краткосрочного и долгосрочного капиталов и др.

Если прямой контроль в краткосрочном периоде обладает положительным эффектом, то в долгосрочном периоде носит противоречивый характер. С одной стороны, для отечественных экономических субъектов создаются своего рода «тепличные» предпосылки, а с другой — у иностранных инвесторов падает заинтересованность в расширении экономических связей, поскольку, например, запрещается перевод прибылей за рубеж.

Использование дефляции (борьба с инфляцией) преследует решение внутриэкономических проблем, так как дефляция в порядке побочного эффекта улучшает состояние платежного баланса. Относительно этого метода регулирования платежного баланса существуют различные суждения. Одни экономисты утверждают, что дефляционная политика уменьшает импорт и создает условия для роста экспорта. Другие, наоборот, полагают, что она сокращает экспорт и наращивает импорт. В подтверждение своей позиции первая группа экономистов ссылается на то,

что в результате дефляции наблюдается сокращение объема выпуска, инфляции и доходов, т. е. факторов, вызывающих уменьшение импорта и увеличение резервных мощностей для роста экспорта. Другая группа экономистов приводит свои аргументы. При дефляции, утверждают они, растет обменный курс национальной валюты, способствующий росту импорта и сокращению экспорта, поскольку возросший курс национальной валюты означает, что при обмене экспортной выручки экспортеры получают меньше национальной валюты, что снижает заинтересованность в увеличении экспорта.

Изменение обменного курса, которое при любом режиме (фиксированный, гибкий) валютного курса находится под контролем и воздействием государства. Поскольку эффект от ревальвации/девальвации уменьшается эластичностью экспорта и импорта, а также определенной инерцией внешнеторговых потоков, то влияние изменений в обменном курсе на платежный баланс подразделяют на краткосредне- и долгосрочное воздействие. Так, в средне- и долгосрочном периодах девальвация незначительно уменьшает импорт, а ревальвация, наоборот, его значительно увеличивает. Экспорт более эластичен к курсу национальной валюты, особенно в средне- и долгосрочном периодах. Например, заниженный курс немецкой марки и японской иены явился стимулом для западногерманского и японского экспорта в первые годы после Второй мировой войны.

Влияние изменений в обменном курсе на **движение капиталов** неодинаково. Так, импорт долгосрочного капитала в страну испытывает незначительное отражение на себе изменений обменного курса. В то время как ввоз краткосрочного капитала в страну испытывает существенное влияние со стороны изменений обменного курса.

Дефицит и кризис платежного баланса, его корректировка

Равновесное состояние платежного баланса означает, что в течение многих лет страна расходует и инвестирует за рубежом не больше и не меньше, нежели другие страны расходуют и инвестируют в данной стране. Следовательно, страна не увеличивает и не уменьшает свои международные валютные резервы. Однако, как уже отмечалось, на практике неравновесие платежного баланса приняло характерную черту современного мира. Если пассивное сальдо платежного баланса незначительно, то к неравновесному состоянию платежного баланса можно приспособиться. Совсем иное дело, когда неравновесие принимает хронический характер, т. е. когда дефицит платежного баланса превратился в кризис — длительно существующий накопленный дефицит. В этом случае единственным способом преодоления кризиса платежного баланса и кризиса внешней задолженности является макроэкономическая корректировка, ставящая целью возобновить равновесие платежного баланса. Выделяют три способа макроэкономической корректировки.

Внешняя корректировка цен предполагает изменение валютного курса, включающее в себя девальвацию и ревальвацию валюты, направленных на то, чтобы экспорт стал дешевле/дороже, а импорт дороже/дешевле в иностранной валюте.

Внутренняя корректировка цен и доходов означает использование дефляционной или рефляционной денежно-кредитной и фискальной политики, чтобы изменить цены на отечественные блага в сравнении с благами, которые поставляют

другие страны, и тем самым сделать экспорт сравнительно дешевле/дороже, а импорт дороже/дешевле в иностранной валюте.

Режимы валютных курсов. При **фиксированном** валютном курсе неравновесие платежного баланса элиминируется посредством соответствующей внутренней корректировки. Однако хроническое неравновесие вызывает необходимость в осуществлении девальвации или ревальвации отечественной валюты. При этом требуются благоприятные условия, чтобы девальвация и ревальвация были успешными. При **плавающем** валютном курсе «автоматическую» элиминацию неравновесия платежного баланса незначительного размера дефицит вызывает немедленное понижение, а избыток — немедленное повышение валютного курса. Но и в этом случае требуются благоприятные предпосылки для того, чтобы обесценение либо удорожание валюты было успешным.

Расчетный баланс

Расчетный баланс отражает соотношение между валютными поступлениями в данную страну из-за границы и ее платежами другим странам за определенный период времени (например, за год) или на определенную дату (например, на начало года).

В отличие от платежного баланса, который включает только осуществленные в течение определенного периода платежи, расчетный баланс содержит требования и обязательства безотносительно к тому, когда наступают платежи по ним.

Расчетный баланс за определенный период времени характеризует изменения в задолженности и требования страны за определенный период, а расчетный баланс на конкретную дату отражает соотношение всех обязательств и требований страны независимо от того, когда они образовались.

Расчетный баланс характеризует разность между национальными активами за рубежом и иностранными активами в данной стране, выраженную в денежной форме. Требования и обязательства возникают в результате экспорта (импорта) товаров и услуг, предоставления (получения) займов и кредитов. Различают активный и пассивный расчетный баланс. Активный расчетный баланс означает, что требования данной страны превышают ее обязательства. В этом случае эта страна является нетто-кредитором. Пассивный расчетный баланс означает, что обязательства данной страны превышают ее требования и, следовательно, она является нетто-должником.

Расчетный баланс отличается от платежного баланса, поскольку он составляется наперед, с тем чтобы знать, как сложатся требования и обязательства страны в перспективе.

Расчетный баланс на определенную дату публикуется чаще. Однако в разных странах его составление осуществляется по-разному, хотя МВФ и рекомендует свою схему, предполагающую детальное представление данных о капитале (фондах).

33.3. Валюта, ее виды и конвертируемость

Валюта (от итал. *valuta*, от лат. *valeo* — стою): 1) денежная единица страны (например, рубль — валюта России, доллар — валюта США, фунт — валюта Вели-

кобритании и т. д.) и ее тип (золотая, серебряная, бумажная); 2) денежные знаки иностранных государств, а также кредитные средства обращения и платежа, выраженные в иностранных денежных единицах (векселя, чеки и т. д.), используемая в международных расчетах иностранная валюта; 3) международные счетные единицы и платежные средства (СДР, ЕВРО).

Справка. Создание 11 государствами Европейского союза единой коллективной валюты — **евро** — является важным достижением. Евро в его неосязаемой, электронной форме возник 1 января 1999 г., а с 2002 г. появились новые банкноты и монеты. В результате чего национальные валюты (немецкие и финские марки, французский, бельгийский и люксембургский франк, итальянская лира, голландский гульден, испанская песета, австрийский шиллинг) исчезли.

Различают следующие **виды** валюты:

- ◆ базисная — служащая в данной стране основой для котировки других валют;
- ◆ замкнутая, неконвертируемая — используемая в пределах одной страны;
- ◆ конвертируемая, обратимая — свободно обмениваемая на любую другую валюту;
- ◆ мягкая — неустойчивая по отношению к собственному номиналу и к курсам других валют;
- ◆ национальная — выпускаемая данным государством (центральным банком государства) и имеющая хождение в первую очередь на территории страны;
- ◆ платежа — валюта, в которой осуществляется реальная оплата товара во внешнеторговых операциях или погашение международного кредита. При ее несовпадении с валютой сделки применяют переводной курс для пересчета валюты сделки в валюту платежа;
- ◆ резервная — валюта какой-либо страны, чаще всего используемая для расчетов по внешнеторговым операциям и применяемая поэтому в качестве резерва международных платежных средств;
- ◆ сделки — валюта, в которой определяется цена товара при заключении внешнеторгового соглашения или устанавливается сумма предоставляемого иностранного кредита;
- ◆ твердая, сильная — устойчивая валюта со стабильным курсом;
- ◆ цены — валюта, в которой выражена цена товара в контракте.

Валюта в **материально-вещественной форме** выступает как любой платежный документ либо денежное обязательство, выраженное в той или иной национальной денежной единице, используемое в международных расчетах (банкноты, казначейские билеты, чеки, векселя, аккредитивы и другие платежные средства). Эти платежные документы, выраженные в различных валютах, покупаются и продаются на валютном рынке. Спрос и предложение на национальном валютном рынке зависят от требований и обязательств, выраженных в различных валютах, которые опосредствуют международный обмен товарами, услугами и движение капитала, а также все другие операции, отражающиеся в платежном балансе страны. Причем международный обмен включает как торговые (экспортно-импортные), так и не-

торговые (транспорт, страхование, туризм, переводы заработной платы, пенсии и т. д.) операции, а также движение капитала (кратко-, средне- и долгосрочного).

Большое значение для национальной экономики имеет конвертируемость национальной валюты. **Конвертируемость валюты** — это свободный обмен (конверсия) валюты данной страны на валюты других стран в любой форме и во всех видах операций без ограничений. Конвертируемость валюты означает, что национальная валюта выполняет функцию мировых денег. Преимущество конвертируемости валюты состоит в том, что данная страна может производить расчеты с другими странами (партнерами) национальной валютой, что на практике означает получение беспроцентного иностранного кредита, обеспечивает успешное продвижение своих товаров, услуг, капитала на зарубежные рынки и т. д.

Конвертируемость валюты определяет национальный режим регулирования валютных сделок по различным видам операций для резидентов и нерезидентов. С этих позиций условно все валюты подразделяются на **три группы**:

- 1) свободно конвертируемые (обратимые) валюты (СКВ);
- 2) частично конвертируемые валюты;
- 3) неконвертируемые (замкнутые) валюты.

Свободно конвертируемая валюта (СКВ) означает, что отсутствуют какие-либо законодательные ограничения на совершение валютных сделок по любым видам операций (торговые, неторговые, движение капитала) как для резидентов, так и для нерезидентов. Конвертируемость валюты означает, что физическое или юридическое лицо, имея, например, доллары США, может беспрепятственно рассчитывать ими по экспортно-импортным операциям, депонировать их как в американских, так и зарубежных банках, продавать доллары за любую другую валюту, покупать американские государственные и частные ценные бумаги.

Частично конвертируемая валюта существует в тех странах, в которых имеются количественные ограничения либо специальные разрешительные процедуры на обмен валюты по отдельным видам операций либо для различных субъектов валютных сделок.

Неконвертируемая валюта — это валюта той страны, законодательство которой предусматривает ограничения практически по всем видам операций.

В настоящее время свободно конвертируемыми валютами являются валюты США, Канады, Японии, Великобритании и других стран. Порядка 50 стран обладают разными видами ограниченной конвертируемости. В России рубль был неконвертируемым вплоть до середины 1992 г. Конвертируемость валюты — результат не произвольных действий, а наличия необходимых для этого предпосылок. Введение конвертируемости валюты — процесс весьма сложный и достаточно продолжительный. Так, Япония смогла ввести конвертируемость валюты только в 1964 г.

Конвертируемость валюты может быть внешней и внутренней. Внешняя конвертируемость означает возможность свободного перевода валюты на счета иностранных нерезидентов и свободной обратимости средств в данной валюте. Внутренняя обратимость позволяет гражданам и фирмам данной страны произвести платежи за границей и приобретение иностранной валюты без ограничений. Со-

вокупность внешней и внутренней конвертируемости валюты представляет собой полную конвертируемость валюты.

Широкие возможности международной торговли и иностранных инвестиций имеют место в том случае, если для их финансирования применяются валюты полностью конвертируемые, т. е. свободные от ограничений валютного контроля, который налагается центральным банком страны с целью элиминирования дефицита платежного баланса. Валютный контроль используется не только с целью ограничить общий объем валюты в обращении, но и с целью проведения дискриминации по отношению к отдельным статьям импорта, принимая таким образом одну из форм протекционизма. Следовательно, чем меньше ограничений, тем более безупречна институциональная организация валютного рынка.

33.4. Валютный рынок. Валютные курсы и их динамика

Валютный рынок — рынок, на котором осуществляются валютные сделки, т. е. обмен валюты одной страны на валюту другой страны по определенному номинальному валютному курсу. Валютный рынок необходим, ибо каждая страна вовлечена в международную торговлю и поэтому должна обменивать свою национальную валюту на другие валюты, чтобы финансировать торговлю и сделки с капиталом. Валютные сделки совершаются либо на немедленной поставке («спот»), либо с поставкой в будущем. На валютном рынке дилеры через компьютеры и телефоны связываются с дилерами других банков. Любой банк может купить или продать валюту по наилучшему курсу как за свой счет, так и по поручению своего клиента. Валютные операции в большинстве случаев осуществляются в безналичной форме, и лишь небольшая доля рынка приходится на торговлю банкнотами и обмен наличных денег.

В России валютный рынок стал функционировать легально с начала 1992 г. после Указа Президента РФ от 15.11.1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности», в соответствии с которым всем гражданам разрешалось открывать банковские счета в иностранной валюте. Валютный курс российской национальной валюты является плавающим и привязан к доллару США. С июля 1995 г. Центральный банк России ввел «валютный коридор» (верхний и нижний пределы колебаний обменного курса рубля к доллару США), но это отнюдь не означало, что был введен фиксированный валютный курс, поскольку установленные пределы не были обязательными для участников валютных торгов. Только Центральный банк РФ брал на себя обязательство не выходить из «коридора» более чем на +6%. Однако после дефолта (август 1998 г.) «коридор» был отменен и рубль вновь принял «плавающий» характер.

Валютный курс — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран; соотношение между денежными единицами разных стран, определяемое их покупательной способностью и рядом других факторов (состояние платежного баланса, уровень инфляции, межгосударственные миграции краткосрочных капиталов).

Рост экспорта товаров и услуг из данной страны вызывает рост спроса на национальную валюту за границей и параллельно ведет к нарастанию предложения иностранной валюты в данной стране. Рост импорта товаров и услуг в данную страну ведет к увеличению спроса на иностранную валюту и вызывает нарастание предложения национальной валюты для иностранцев. Эти процессы показаны на рис. 33.1.

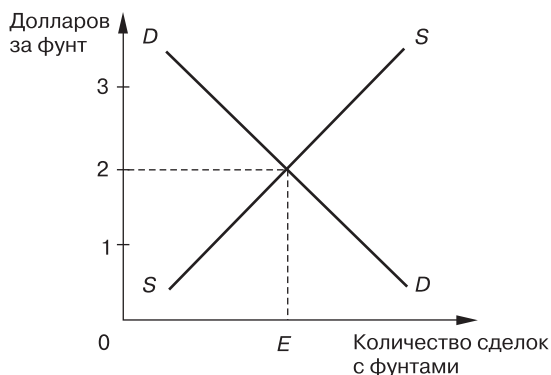


Рис. 33.1. Равновесный обменный курс валют

Предположим, что доллары обмениваются на фунты стерлингов. На рис. 33.1 видно, что кривая спроса (D) на фунты стерлингов имеет отрицательный наклон. Он показывает, что фунт стерлингов для американцев становится менее дорогим, английские товары, услуги и активы делаются для них дешевле. В результате американцы увеличивают спрос на них и, таким образом, на фунты стерлингов. Кривая предложения (S) фунта стерлингов имеет положительный наклон, означающий, что вместе с ростом цены фунта стерлингов, выраженной в долларах, американские товары, услуги и активы становятся дешевле для англичан. В результате чего возрастает спрос на американские блага и, таким образом, на доллары. Равновесный обменный курс этих валют показан на рис. 33.1 пересечением кривых спроса и предложения.

Фиксирование курса национальной денежной единицы и иностранной называется **валютной котировкой**. Выделяют три режима установления валютной коти­ровки: а) золотой паритет (при золотом стандарте), при котором валютная единица приравнивалась к определенному количеству золота, совершалось свободное перемещение золота между странами. Этот режим действовал до Первой мировой войны; б) режим фиксированных курсов валют (1944 г. — начало 1970-х гг.) основывался на золотовалютном стандарте, при котором резервами являлись золото и доллары. Страны, подписавшие Бреттон-Вудское соглашение, зафиксировали курсы своих валют в золоте или в долларах. Была установлена твердая цена за одну тройскую унцию золота (31,1 г) — \$35; в) режим плавающих курсов валют, колеблющихся в зависимости от спроса и предложения (действует с 1987 г. в соответствии с Ямайским соглашением 1976 г.). В качестве средства международных расчетов служат специальные права заимствования (СДР), в которых в настоя-

щее время совершается котировка национальных валют большинства стран мира. Сначала единица СДР приравнивалась к золоту, с июля 1994 г. золотое содержание СДР было отменено.

Различают **прямую котировку** и **обратную котировку**. При прямой котировке 1, 10, 100 единиц иностранной валюты = X единиц национальной валюты. При обратной котировке (1, 10, 100 единиц национальной валюты = X единиц иностранной валюты). В большинстве стран при установлении курса национальной валюты применяется прямая котировка, в Великобритании — обратная, в США используются обе котировки. В международных валютных отношениях применяется прямая котировка. Различают **официальный курс**, который устанавливается центральным эмиссионным банком или каким-либо правительственным валютным органом, и **свободный**, формирующийся на валютном рынке (биржах).

Для профессиональных участников валютных рынков понятие «валютный курс» не существует. Оно распадается на **два** курса: курс покупателя и курс продавца. Разница между этими двумя курсами образует маржу дилера, торгующего иностранной валютой.

Курс покупателя — это курс, по которому банк-резидент покупает иностранную валюту за национальную.

Курс продавца — это курс, по которому банк-резидент продает иностранную валюту за национальную.

Существует понятие **кросс-курс**, который представляет собой котировку двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, устанавливающего курс. Например, курс фунта стерлингов к доллару, установленный Центральным банком России, т. е. курс между двумя валютами, исчисленный на основе курса каждой из них в какой-то третьей валюте. Так, если курс фунта стерлингов к доллару равен 1 : 1,56, а курс фунта стерлингов к российскому рублю равен 1 : 46,29, то кросс-курс между российским рублем и американским долларом составит 46,29 : 1,56, или \$1 стоит 29,67 российских рублей.

Валютные курсы различаются в зависимости от вида валютных сделок. Различают курсы наличных (кассовых) сделок (**спот**), при которых валюта поставляется немедленно (в течение 2 рабочих дней), и курсы срочных сделок (**форвардные**), при которых реальная поставка валюты происходит через конкретно определенный период времени.

Участники валютного рынка производят свои операции в двух целях: либо в спекулятивных целях, либо в целях страхования (хеджирования) валютных рисков.

Валютные риски представляют собой величину вероятных убытков и выигрышей фирмы в ее международных сделках, выраженных в национальной валюте и вызываемых изменениями валютного курса. Валютные риски наблюдаются у экспортеров и импортеров, когда цены на их товары номинированы в иностранной валюте. Они могут понести потери в период между заключением контракта и платежом по нему.

Выделяют риски сделок и экономический риск, или риск денежных потоков.

Риск сделок образуется в том случае, когда экономический агент экспортирует или импортирует товары, услуги или капитал. Предположим, что агент продает за границу какой-либо товар, выписывает счет-фактуру клиенту в валюте его страны и предоставляет ему кредит сроком на 50 дней. Следовательно, счет-фактура под-

вержена влиянию изменений валютного курса в течение этих 50 дней, поскольку эти изменения могут либо уменьшить, либо увеличить стоимость выручки, выраженную в единицах национальной валюты. Если валютный курс иностранной валюты, выраженный в национальной валюте, резко понизится, то потери на разнице валютных курсов могут полностью элиминировать прибыль от этой сделки.

Экономический риск, или **риск денежных потоков**, с влиянием изменений валютного курса на будущие денежные потоки.

Хеджирование (страхование) валютных рисков нацелено на то, чтобы не допустить ни чистых активов, ни чистых пассивов в какой-либо валюте. Оно выступает такой операцией (например, для экспортеров и импортеров), когда важнее ориентировать на какой-то определенный курс в продолжение срока действия внешне-торгового контракта, чем понести валютные потери.

Спекуляция на валютном рынке означает такие действия, которые нацелены на открытие «длинной» или «короткой» позиции в иностранной валюте, и преследует цель извлечения дополнительной прибыли. Прибыльность спекулятивных операций в иностранной валюте обусловлена тем, насколько курс национальной валюты понизится сверх разницы в процентных ставках по депозитам в национальной валюте, с одной стороны, и в иностранной валюте — с другой.

Динамика валютных курсов представляет собой ряд значений курса одной валюты по отношению к другой за определенный промежуток времени, который отражает состояние динамики обеих валют по отношению друг к другу.

Предположим, что курс российского рубля к американскому доллару за определенный промежуток времени упал с 25 руб. до 30 руб. за \$1. Тогда справедливо сказать, что доллар повысился с 25 руб. до 30 руб. за \$1. При обратной котировке рубль понизился с 0,04 до 0,33 за \$1.

Динамика обменного курса двух валют не может дать полного и правильного суждения об их действительном соотношении. Так, понижение российского рубля к американскому доллару отнюдь не исключает того, что одновременно рубль повысился по отношению, например, к туркменскому манату и оставался постоянным к украинской гривне. В связи с этим встает проблема измерения среднего курса рубля по отношению к целому набору валют, или корзине валют.

Корзина валют — это установленный набор валют, применяемый с целью расчета валютного курса национальной валюты. Количество валют в наборе, их состав, а также величина валютных частей определяются исходя из задач установления средневзвешенного курса. Специфическими «весами» при исчислении валютной корзины выступают показатели доли данной страны в совокупном ВВП, внешне-торговом обороте определенной группы стран, в мировых резервах и т. д. На основе валютной корзины построены такие международные счетные единицы, как «Специальные права заимствования» (СДР), которые рассчитываются на базе корзины из трех основных валют (доллар США, японская иена, английский фунт стерлингов) и евро.

Поскольку курс корзины более стабилен в сравнении с курсами отдельных стран, входящих в нее, то так называемые коллективные счетные денежные единицы очень широко применяются в международных экономических отношениях с целью индексации валюты цены в контрактах или валюты займа и при расчете рядом стран курсов национальных валют. Так, до 1992 г. официальный курс рубля

рассчитывался на базе корзины из шести валют (доллар США, марка ФРГ, японская иена, французский франк, швейцарский франк и фунт стерлингов). С 1992 г. российский рубль «привязан» к доллару США.

Основные типы обменных курсов валют

Выделяют номинальный и реальный валютные курсы.

Номинальный валютный курс представляет собой относительную цену валют двух стран, т. е. цену одной валюты в единицах другой. Для обозначения номинального валютного курса используется понятие «обменный курс валюты».

Реальный валютный курс — это относительная цена товаров, произведенных в двух странах.

Между номинальным и реальным валютными курсами существуют зависимости, которые могут быть выражены формулой:

$$E_R = E_N \times \frac{P_d}{P_f},$$

где E_R — реальный валютный курс; E_N — номинальный валютный курс; P_d — уровень (индекс) внутренних цен, выраженных в национальной валюте; P_f — уровень (индекс) цен за рубежом, выраженный в иностранной валюте.

Различают **девизный** и **обменный** курсы национальной валюты.

Девизный курс — цена отечественной валюты, выраженная в единицах национальной валюты.

Обменный курс — цена иностранной валюты, выраженная в единицах отечественной валюты.

Так, 30 руб. за \$1 — это обменный курс рубля, а \$0,033 за 1 руб. — есть девизный курс доллара.

Курсы национальных валют на **девизном** рынке устанавливаются в результате взаимодействия спроса и предложения. Например, курс рубля к доллару определяется **спросом** на рубли в обмен на доллары и **предложением** рублей в обмен на доллары. Иначе, **спрос** на рубли формируется объемом экспорта России в США, притоком капитала из США в Россию, а предложение рублей обусловлено объемом импорта России из США и вывозом капитала из России в США.

Равенство объемов **спроса** и **предложения** валюты страны на девизном рынке показывает нулевое сальдо ее платежного баланса. Этот вывод вытекает из того, что объем **заграничного спроса** на деньги данной страны равен сумме стоимости ее экспорта благ и импорта капитала, а объем **предложения** ее денег на девизном рынке равен сумме стоимостей импорта благ и экспорта ее капитала.

В зависимости от формы регулирования валютных курсов различают **фиксированный** валютный курс и **гибкий (плавающий)** валютный курс.

Фиксированный валютный курс — официально установленное соотношение национальных валют, основанное на определяемых в законодательном порядке валютных паритетах. В системе фиксированного обменного курса центральный банк (либо иные регулирующие органы) фиксирует относительную цену внутренней и внешней валюты, или паритет валюты.

Каким образом определяется конкретный обменный курс в режиме **фиксированного** курса?

Существует несколько способов определения обменного курса:

- ◆ одновалютная привязка;
- ◆ привязка к валютной корзине;
- ◆ привязка к валютному комитету.

Одновалютная привязка. Например, денежные единицы карибских островных стран, некоторых малых центральноамериканских стран и тихоокеанских островных государств привязаны к доллару США. Валюты стран так называемой франкозоны (Бенин, Буркина-Фасо, Габон, Гвинея-Бисау, Камерун, Конго, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того, Центрально-Африканская республика, Чад, Экваториальная Гвинея) привязаны к французскому франку (начиная с 1999 г. — к евро). Лесото, Намибия и Свазиленд привязаны к южноафриканскому ранду. Бутан и Непал — к индийской рупии. Бруней — к сингапурскому доллару.

Привязка к валютной корзине используется малыми странами с более диверсифицированной внешней торговлей. Но она менее прозрачна в сравнении с одновалютной привязкой. Привязка к корзине валют используется реже, чем привязка к одной валюте. Этот способ привязки в 90-е гг. XX в. утратил свою популярность.

Привязка к валютному комитету является более жесткой формой режима привязанного обменного курса. Эта разновидность привязки обменного курса предполагает полное подчинение денежно-кредитной политики режиму обменного курса. В условиях расширения и сжатия денежной базы, вызываемых притоком и оттоком валютных средств, отсутствуют возможности корректировки реального обменного курса. Страны, находящиеся в режиме валютного комитета, должны эффективно использовать гибкую экономическую политику.

Ряд крупных, средних и малых развивающихся стран и стран с переходной экономикой предпочитают такие формы привязанных обменных курсов, как фиксированный коридор, наклонный коридор, жестко управляемое плавание. Так, Китай применяет управляемое плавание, но с середины 1995 г. обменный курс юаня тесно связан с долларом США. Управляемое плавание тяготеет к более гибкому классу режима обменных курсов, поскольку может использоваться и определенная гибкость обменного курса при существовании обязательства властей поддерживать этот режим и осуществлять соответствующую политику.

В большинстве развивающихся стран в настоящее время преобладает фиксированный обменный курс.

Гибкий (плавающий валютный) курс — это курс, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения.

Гибкий валютный курс устанавливается в результате свободных колебаний спроса и предложения как равновесных цен валют на валютном рынке. При гибком валютном курсе снижение цены равновесия означает обесценивание валюты. При свободно плавающем курсе центральный банк не вмешивается в положение на валютном рынке. Но даже при системе плавающих курсов центральные банки весьма активно участвуют в операциях на валютном рынке с целью ослабления изменения обменного курса. В данном случае система обменных курсов называется **управляемо плавающей**. Когда центральный банк не вмешивается в валютнообменные рынки посредством покупки и продажи иностранной валюты, внутренняя ва-

люта находится в положении «**чистого**» плавания. Если страны, имеющие гибкие курсы, пытаются воздействовать на стоимость национальной валюты посредством валютных операций, эта система называется «**грязным**» плаванием. В латиноамериканских странах используется так называемая «ползучая» привязка, по которой устанавливается исходный привязанный обменный курс, периодически пересматриваемый в соответствии с заранее известным правилом. Имеются и другие виды режимов обменного курса.

Многие страны, несмотря на протесты МВФ, используют **множественные** курсы. Например, один из них используется для коммерческих операций, другой — в операциях по перемещению капитала. Некоторые страны вводят дифференцированные курсы при различных типах коммерческих операций; **заниженные** — для основных продовольственных, фармацевтических и капитальных товаров и **завышенные** — для промышленных товаров и предметов роскоши.

Движения обменного курса имеют различные названия, обусловленные режимом. В режиме гибких курсов снижение цены равновесия называется **обесцениванием валюты**, а повышение — **удорожанием валюты**. В режиме фиксированных курсов данные процессы называются соответственно **девальвацией** и **ревальвацией**.

В настоящее время, когда развивающиеся страны и страны с переходной экономикой все более вовлекаются в мировые рынки капитала, они переходят к режиму свободно управляемого плавания обменного курса денежной единицы. С начала 90-х гг. XX в. некоторые развитые страны стали широко применять инфляционное таргетирование, которое допускает определенную свободу действий и гибкости в осуществлении монетарной политики. Инфляционное таргетирование нередко используется при применении подвижных валютных коридоров, при этом центральный банк сохраняет право пересмотра границ таргетирования. В качестве альтернативы инфляционного таргетирования в условиях плавающего обменного курса выступает таргетирование определенного денежного агрегата либо группы агрегатов. Вместе с тем все режимы обменных курсов, кроме абсолютно свободного плавания, находятся под воздействием валютных интервенций и валютного контроля.

Следовательно, поскольку существуют значительные различия в уровне экономического и финансового развития различных стран, то ни один из режимов обменных курсов нельзя признать наиболее приемлемым для всех стран. Вместе с тем имеются условия наиболее приемлемого режима обменного курса для конкретной страны. Заметим, что от валютных кризисов 1995 г. и 1997–1998 гг. более всего пострадали страны с привязанным обменным курсом, ограничивающим движение обменных курсов, а страны, использующие гибкие режимы обменных курсов (Мексика, Перу, Чили, Турция, ЮАР), не имели сколько-нибудь серьезных отрицательных последствий, поскольку гибкий обменный курс дает возможность нейтрализовать или уменьшить макроэкономические шоки. Итак, привязанные обменные курсы чаще всего вызывают развитие неблагоприятных обстоятельств, а плавающий обменный курс допускает большую гибкость монетарной политики во время давлений на валютный рынок и иных экономических затруднений. Вместе с тем плавающий обменный курс не элиминирует применение официальных ин-

тервенций и корректирующих воздействий денежно-кредитной политики, влияющих на обменный курс.

Одна из современных моделей формирования обменного курса основана на соединении теории процентного паритета с теорией паритета покупательной способности (ППС), согласно которой изменения обменного курса двух валют выражают отличия в темпах колебания их покупательной способности.

Паритет покупательной способности — это уровень обменного курса валют, посредством которого осуществляется выравнивание покупательной способности каждой из них. Суть концепции ППС состоит в том, что при свободной торговле в долгом периоде цена одного и того же блага (корзины благ) за минусом трансакционных издержек будет тождественной во всех странах. Согласно концепции ППС, международная конкуренция ведет к выравниванию внутренних и зарубежных цен на товары и услуги, участвующие в международной торговле. Основная идея ППС — это закон единой цены, т. е. любой товар на общем рынке имеет единую цену. Из этого закона следует: две цены должны быть равными, чтобы существовала возможность перевести внешние цены во внутренние, и наоборот.

Глава 34

РАЗВИТИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В ТРУДАХ ЛАУРЕАТОВ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ПО ЭКОНОМИКЕ XXI В.

Согласно высказыванию Грегори Мэнкью, профессора Гарвардского университета (США): «В то время как ранние макроэкономисты представляли собой инженеров, пытающихся решить практические проблемы, макроэкономисты последних десятилетий больше интересовались разработкой аналитических инструментов и теоретических принципов. Инструменты и принципы, однако, с большим трудом находили практическое применение. Существенный разрыв между макроэкономической наукой и макроэкономической инженерией должен быть унизительным для всех нас, работающих в этой сфере... Бог спустил макроэкономистов на Землю не для того, чтобы они предлагали и проверяли изящные теории, а для решения практических проблем».

34.1. К. Гренджер о методах анализа временных рядов с общими трендами

8 октября 2003 г. Королевская академия наук Швеции объявила лауреатов премии Банка Швеции по экономике имени Альфреда Нобеля за 2003 г. Премию в 10 млн шведских крон (\$1,3 млн) поделили между собой американский и британский экономисты за разработку методик статистического анализа экономических данных.

В условиях экономической нестабильности в мировой экономике работы английского экономиста **Клайва Гренджера** и американского экономиста **Роберта Энгла** являются исключительно важными и актуальными, поскольку дают возможность структурировать имеющуюся информацию и оценивать различные научные гипотезы в теоретической экономике.

В заявлении Нобелевского комитета отмечается, что их методы демонстрируют тенденции развития цены, ставки процента, стоимости акций и т. д. и что их разработки имеют большое значение для финансового рынка. Открытия позволяют с большей эффективностью предсказывать случайные колебания и непостоянство на финансовых рынках, которые серьезно влияют на стоимость ценных бумаг.

Высокую оценку исследованиям К. Гренджера и Р. Энгла дает Шведская королевская академия наук. В ее заявлении отмечается, что статистические методы, разработанные лауреатами в середине 1980-х гг., важны при расчете стоимости

акций и проведении финансовых операций. Особенно успешно они применяются при учете и определении финансовых рисков.

К. Гренджер показал, как статистические методы, применяемые для стационарных временных рядов, способны давать «абсолютно неверные результаты в случае их применения к динамическим рядам». Существенным открытием является то, что определенные комбинации динамических временных рядов могут быть неизменными во времени, что позволяет корректировать статистические выводы. Этот феномен Гренджером назван **коинтеграцией**.

Р. Энгл развил методы статистического моделирования изменяющейся во времени **волатильности**. Его модели используются аналитиками финансовых рынков для оценки стоимости активов и рисков портфельных инвестиций.

В 1980-х гг. Энгл и Гренджер разработали новые статистические методы, которые применяются при рассмотрении двух ключевых признаков временных рядов, изменяющихся во времени, — волатильности и нестационарности (неустойчивости).

Волатильность характеризует случайный ошибочный период, т. е. ошибку, ожидающую данную модель. В стандартных статистических моделях вероятность предполагаемой случайной ошибки сохраняется неизменной во времени. Энгл же исходит из того, что вероятность случайного отклонения в поведении в той или иной экономической статистической модели в конкретном временном периоде зависит от первоначально возникшего отклонения, т. е. большое (маленькое) первоначальное отклонение сохраняет тенденцию вызывать большое (маленькое) отклонение в последующем. Энгл показал, что ARCH может выступать практическим тестом для гипотезы о том, что условная волатильность случайного отклонения экономической модели неизменна.

Клайв У. Дж. Гренджер (р. 1934) — английский экономист, почетный профессор экономики Калифорнийского университета в Сан-Диего, США, лауреат Нобелевской премии по экономике «за методы анализа временных рядов с общими трендами (коинтегрированных временных рядов)».

Закончил Ноттингемский университет в 1959 г. Специалист в области теории и аналитических моделей, сочетающих кратковременные и долговременные периоды. Среди многочисленных трудов Гренджера можно выделить «Развитие теории объединенных переменных» и «Развитие изменчивости финансовых рынков».

Гренджер показал, что статистические методы, применяемые для стационарных временных рядов, могут давать ошибочные результаты, если применять их для работы с нестационарными временными рядами. Основной смысл его научного открытия заключается в том, что определенные сочетания нестационарных временных рядов могут проявлять признаки стационарности, достаточные для получения статистически корректных результатов. Этот феномен Гренджер назвал коинтеграцией. Он также показал, что общая динамика коинтегрированных временных рядов может быть выражена в так называемой модели исправления ошибок. Так, динамика валютного курса стимулируется, с одной стороны, тенденцией к сглаживанию отклонений обменного курса в долговременном периоде, а с другой — кратковременными флуктуациями регулировочной линии внутри данного долговременного периода.

К. Гренджер создал методы, которые оказались незаменимы в системах, где на кратковременную динамику оказывают влияние долговременные тенденции, а также в которых долговременная динамика сдерживается пропорциями экономического равновесия. Примерами могут выступать отношения между благосостоянием и потреблением, курсами валют и уровнем цен, а также краткосрочными и долгосрочными ставками процента. В настоящее время данные временных рядов и коинтеграции особенно эффективны в системах, где кратковременная динамика отражает существенные случайные дестабилизирующие факторы, в то время как долговременная динамика ограничена экономическими отношениями равновесия.

Продолжительное время макроэкономические временные ряды нередко являлись нестационарными, но ученые использовали лишь стандартные методы. К. Гренджер и Пол Ньюболд показали в 1974 г., что оценки, разработанные специально для стационарных данных соотношений между нестационарными переменными могут породить бессмысленные результаты, ошибочно указывая на значимые связи между совершенно не связанными переменными. Своего рода статистические ловушки могут приводить к ошибочным результатам и в ситуациях, когда связь в действительности имеется. В этом случае трудность может представлять различие временных и постоянных связей между нестационарными временными рядами. Так, исходя из положения экономической теории, в долговременном периоде более сильный валютный курс связан с относительно более медленным ростом цен. Однако в кратковременном периоде движение капитала настолько влияет на валютный курс, что стандартные методы могут не соответствовать достоверной оценке долговременных соотношений.

34.2. Р. Энгл о методах анализа временных рядов с изменяющейся во времени волатильностью

Роберт Ф. Энгл (р. 1942) — американский экономист, профессор Нью-Йоркского университета, преподает менеджмент в сфере финансовых услуг, лауреат Нобелевской премии по экономике 2003 г. «за методы анализа временных рядов с изменяющейся во времени волатильностью (ARCH)». В 1969 г. закончил Корнельский университет. Изучением временных рядов в макроэкономике занимается с середины 80-х гг. XX в. В своей работе «Использование моделей ARCH/GARCH в прикладной экономике» (1986) он подробно описывает и убедительно аргументирует использование своих научных разработок.

Временные ряды свидетельствуют о развитии ВВП (ВВП), цен, процентных ставок, стоимости ценных бумаг и т. д. На финансовых рынках случайные флуктуации (колебания, отклонения) во времени особенно существенны, потому что стоимость акций, опционов и других финансовых инструментов напрямую зависит от их риска. Флуктуации могут значительно изменяться во времени: периоды турбулентности (беспорядочности) с высокой дисперсией (рассеиванием) шумов сменяются относительно спокойными периодами с незначительными флуктуациями. Несмотря на изменение дисперсии во времени в качестве единственной альтернативы, исследователи применяли статистические методы, предполагающие

постоянную дисперсию шумов. Следовательно, исследования Энгла явились научным прорывом, поскольку он выявил, что авторегрессионная условная гетероскедастичность (*autoregressive conditional heteroskedasticity* (ARCH)) правильно описывает свойства многих временных рядов, и разработал методы статистического моделирования переменной изменчивости. Предложенные Энглом модели ARCH стали неизменными инструментами не только для исследователей, но также для аналитиков финансовых рынков, которые используют их для определения доходности финансовых активов при оценке портфельных рисков. Энгл показал, что ARCH можно представить как практический тест для той гипотезы, что условная вероятность случайного отклонения экономической модели постоянна.

Большинство временных рядов в макроэкономике имеют в своей основе стохастический (вероятностный) тренд. Так, кратковременные отклонения могут иметь долговременные последствия. Подобные временные ряды называют нестационарными; они отличаются от стационарных рядов, которые не имеют тенденции к росту, а только изменяются вокруг определенного значения.

Инвесторы и финансовые учреждения испытывают нужду в прогнозных оценках волатильности (изменчивости, колебания) на следующий день, неделю, месяц, год. В 1982 г. Р. Энгл разработал модель, позволяющую получать такие оценки. Он предположил, что дисперсия случайной ошибки в некоторой статистической модели и в некоторый период времени находится в зависимости от прежде реализованных случайных ошибок, в результате чего за большими (маленькими) ошибками следуют большие (маленькие) ошибки. Это означает, что случайная переменная характеризуется авторегрессивной условной гетероскедастичностью. Этот подход был обозначен как ARCH. Энгл показал, как следует оценивать ARCH, и вывел критерий для проверки гипотезы, согласно которой условная дисперсия случайной ошибки не меняется во времени. Следовательно, это не отражает больших колебаний доходности активов.

Известно, что в основе любого мероприятия на финансовых рынках лежит оценка риска. Инвесторы сравнивают ожидаемые прибыли актива и его риск. Банки и другие финансовые учреждения предпочли бы иметь гарантию того, что стоимость их активов не упадет ниже какого-либо минимального уровня, который бы обнаружил несостоятельность банка. Подобные оценки не могут быть сделаны без измерения волатильности (изменчивости) прибыльности активов. Р. Энгл разработал эффективные методы для осуществления таких оценок.

На основе модели Р. Энгла можно сделать вывод, насколько оправдывают колебания рынка риск капитальных вложений. Если на рынке наблюдаются сильные колебания, то это создает значительные угрозы риску даже капиталов банков. Поэтому банки используют модель Энгла с целью количественного учета того, какую долю их активов целесообразно вложить в те или иные финансовые инструменты, чтобы риск был незначительным.

Статистические модели доходности активов могут объяснить лишь незначительную долю изменения со дня на день. Большая часть волатильности, следовательно, входит в случайную ошибку, или в ошибку прогноза по модели. В стандартных статистических моделях предполагается, что ожидаемая дисперсия случайной ошибки не меняется во времени.

С 1996 г. международные соглашения (Базельские правила) предписывают применение индикаторов стоимости, подвергающейся риску, при контроле требуемого капитала банков. В связи с применением в этих и других ситуациях подход ARCH становится обязательным (необходимым) инструментом для оценки риска в финансовом секторе.

Р. Энгл в первой работе по ARCH применил свою модель переменной изменчивости с целью исследования инфляционных процессов. Однако позднее обнаружилось, что наиболее важное использование этой модели будет в финансовом секторе, в котором нацеленность сосредоточена на управлении и определении цены различных видов рисков. Следовательно, ценоопределяющие модели характеризуют взаимосвязи между стоимостью ценных бумаг и изменчивостью, т. е. ожидаемые доходы от акций зависят от ковариации (видоизменения) между доходом с акции и ценой опциона.

Значительный вклад в разработку этих проблем внесли американские экономисты, лауреаты Нобелевской премии по экономике 1990 г. Г. Марковиц, М. Миллер, У. Шарп и лауреаты этой же премии 1997 г. Р. Мертон и М. Скоулз и в 1985 г. — Ф. Модильяни.

В своих исследованиях К. Гренджер и Р. Энгл используют сведения временных рядов, т. е. хронологических последовательностей наблюдений. Временные ряды, называемые нестационарными, отличаются от стационарных рядов и не имеют устойчивых тенденций к росту и только меняются вокруг конкретного значения.

Работы К. Гренджера и Р. Энгла — это узкоспециализированные исследования по математической статистике, они позволяют прогнозировать не только развитие финансовых рынков и экономики в целом, но имеют большой философский смысл, поскольку выходят на причинно-следственные связи, существующие в экономических отношениях. Если раньше в западной экономической мысли о причинно-следственных связях, как правило, не говорилось, то, благодаря особенно работам К. Гренджера, такая возможность появилась: в экономическую науку введены такие термины, как «причинность по Гренджеру», «грейнджеровская причинность», что позволяет достичь в экономической науке такого же уровня понимания, как в естественных науках. Такое резюме содержится в интервью научного сотрудника Гуверовского центра Университета Калифорнии профессора М. Берштама на радио «Свобода» 10 октября 2003 г.

34.3. Ф. Кидланд, Э. Прескотт о теории макроэкономической динамики

11 октября 2004 г. Шведская королевская академия наук присудила Нобелевскую премию по экономике двум американским экономистам, специалистам в области макроэкономики, **Финну И. Кидланду** и **Эдварду С. Прескотту** «за вклад в развитие макроэкономической динамики и связи экономической политики с циклами деловой активности». Размер премии составил 10 млн шведских крон, или более \$1 млн на двоих.

Финн И. Кидланд (р. 1943) — гражданин Норвегии, постоянно проживает в США, профессор экономики Университета Карнеги-Меллона (Питсбург, США)

и Университета Санта-Барбары (Калифорния, США), консультант федеральных резервных банков Далласа и Кливленда.

Образование получил в Норвежской школе экономики и менеджмента (1968), доктор философии (1973). Кидланд — автор более 50 научных работ, опубликованных в ведущих экономических журналах США и других стран, а с 1966 г. — член редколлегии журнала «*Macroeconomic Dynamics*», с 1992 г. — член Эконометрического общества США, в 1982–1983 гг. получил исследовательский грант Института Гувера, а в 1973 г. награжден премией Александра Хендерсона.

Ф. Кидланд внес значительный вклад в динамическую макроэкономику, экономическую политику, теорию бизнес-цикла, экономического роста, финансовую, денежно-кредитную и налоговую политику.

Эдвард С. Прескотт (р. 1940) — гражданин США, профессор экономики Университета Аризоны (США), ведущий аналитик Федерального резервного банка Миннеаполиса.

Образование получил в Университете Кейса (1963), доктор философии (1967). Прескотт — автор более 80 научных работ, опубликованных в ведущих экономических журналах США и других стран, соавтор монографии «Барьеры на пути к богатству»,¹ с 1991 г. — редактор журнала «*Economic Theory*», в 1976–1990 гг. — член редколлегии ряда научных журналов, с 1980 г. — член Экономического общества США, а с 1992 г. — член Американской академии наук и искусств, в 1969–1970 гг. и 1974–1975 гг. получил исследовательские гранты соответственно от фонда Брукинга и от фонда Гуггензайма, в 2002 г. — награжден премией по экономике имени Эрвина Плейн Неммерса, с 2002 г. — почетный профессор экономики Римского университета (Италия).

Э. Прескотт внес фундаментальный вклад в исследования актуальных проблем макроэкономики: в разработку экономической политики; в анализ зарождения экономических циклов; в финансовую, денежно-кредитную и налоговую политику.

В обобщенном виде к научной новизне исследований Кидланда и Прескотта можно отнести:

- ◆ вклад в разработку экономической политики и генезиса экономических циклов — важнейших составляющих макроэкономики как науки;
- ◆ преобразование теории деловых циклов в сочетании с теорией экономического роста;
- ◆ обоснование тезиса, что в основе экономической политики лежит доверие населения и экономических субъектов к государству;
- ◆ обоснование ключевого положения о том, что неравномерное развитие технологии приводит к кратковременным спадам в экономике;
- ◆ новый алгоритм формирования экономической политики государства, базирующийся на микроэкономических индикаторах;
- ◆ четко выраженную взаимосвязь между теорией и практикой макроэкономической политики;
- ◆ анализ предсказуемости ожиданий экономических субъектов на основе использования множества факторов экономической политики;

¹ Cambridge: NPT Press, 2000.

- ♦ развитие концепции рациональных ожиданий, изменившей подход к принятию решений на макроэкономическом уровне.

Анализ основного содержания новизны концепций экономических циклов и экономической политики Ф. Кидланда и Э. Прескотта целесообразно начать с наиболее значимых в теоретико-методологическом отношении двух их совместных статей, за которые, как заявил Прескотт в речи на Нобелевском банкете 10 декабря 2004 г., «мы получили это вознаграждение».

В первой статье «Правила вместо благоразумия: несообразность оптимальных планов» (1977)¹ рассматриваются различные виды экономической политики (финансовой, денежно-кредитной, налоговой и др.). Центральное место в ней занимает положение о том, что осуществление экономических решений правительства находится в противоречии с фактором времени. Стремление правительства совершенствовать план с целью повышения его эффекта, по мнению лауреатов, нередко приводит к ухудшению реальной ситуации, обостряя тем самым отношения между правительством и населением, а ожидания частного сектора сдерживают возможные действия правительства. В результате этого доверие населения к правительству резко падает, особенно в периоды, когда общество отчетливо понимает контраст между обещаниями и реальным положением дел. С целью элиминации этого негативного явления при выборе оптимального экономического решения авторы предлагают использовать так называемую модельную игру, в которой субъекты экономической политики выступают независимо. При этом каждый участник игры предугадывает реакцию других участников на его действия в то или иное время. Кидланд и Прескотт установили, что если правительство при выборе экономического решения будет опираться на макроэкономические индикаторы и не будет учитывать реакцию общества, то уровень и качество претворения его работы окажутся много ниже в сравнении с тем, если бы оно сотрудничало с экономическими субъектами.

Важно отметить, что эта работа заметно повлияла на развитие макроэкономической теории, в частности на определение нового понимания стагфляции. Авторы показали, что высокая инфляция — следствие неправильного применения денежно-кредитной политики. Из этого следует, что упор необходимо делать не на принятии решений, а на деятельности экономических институтов, реализующих провозглашенную экономическую политику. Идеи Кидланда и Прескотта были использованы в процессе проведения реформы центральных банков в ряде стран мира в начале 90-х гг. XX в. и позволили снизить инфляцию в Европе и Северной Америке.

Вторая статья Кидланда и Прескотта — «Время строить и собирать флуктуации» (1982)² посвящена их концепции экономических циклов. Отличительная особенность этой концепции состоит в объединении анализа долговременных экономических процессов и кратковременных макроэкономических спадов и подъемов. Ими выдвинуто положение о том, что определяющим фактором повышения уровня жизни людей является научно-технический прогресс. Однако они упускают из виду социальные факторы. Их теория не столько отмечает неспособность

¹ «Jornal of Political Economy», pp. 473–490.

² *Econometria* 50, pp. 1345–1371.

рынка уравновесить спрос и предложение, сколько доказывает, что микроэкономические механизмы (цена, зарплата, текущий покупательский спрос) обеспечивают равновесие рынка. Они считают, что замедление роста экономики — не проблема рынка, что это обусловлено временным замедлением технологического совершенствования промышленного производства. По мнению лауреатов, изменения основных макроэкономических признаков можно проиллюстрировать экономической моделью на идеях технологических шоков. На фактических данных они показывают, что подобная простая модель характеризует достаточный уровень экономического спада.

Эта работа Ф. Кидланда и Э. Прескотта весьма значима с точки зрения методологии, поскольку позволяет ответить на вопрос об альтернативе, в частности, кейнсианской теории экономических циклов, выдвинутой американским экономистом Робертом Эмертоном-мл. Лукасом. Исследования Кидланда и Прескотта проблем экономических циклов учитывали всю совокупность стохастических (вероятностных) макроэкономических факторов. Их подход выдвинул необходимость в реализации многих сопутствующих вопросов оптимизации рыночных процессов, когда и покупатели, и продавцы делают выбор в своих экономических решениях, базирующихся на текущем и ожидаемом уровне цен и специфической экономической политике государства.

Исследования Кидланда и Прескотта явились побудительным мотивом новых научно-методологических разработок проблем экономических циклов. Так, получила развитие их идея о потрясениях на рынке сырья как о возможной предпосылке экономического спада. Хотя их исследования построены на американском и европейском рынках — по их мнению стабильных, — тем не менее предлагаемая концепция экономических циклов считается применимой к развивающимся рынкам.

В обеих статьях лауреатов макроэкономика трактуется как динамическая система, в которой частный сектор и государство принимают рациональный экономический выбор. Авторы предлагают новую политику макроэкономической стабилизации, предполагающую перестройку государственных институтов и повышение их ответственности за ее реализацию.

Теоретические разработки лауреатов привели к определенной модификации теории экономических циклов, соединив ее с теорией экономического роста. Если в кейнсианской теории большое внимание уделялось изменениям в величине спроса, то в модели Кидланда и Прескотта основной упор делается на предложение.

Помимо этих статей имеется еще около 130 работ, исследующих различные аспекты экономических циклов, экономического роста, экономической (финансовой, денежно-кредитной и налоговой) политики. Особое место среди них занимает монография Эдварда Прескотта, написанная в соавторстве со Стивеном Паренте, «Барьеры на пути к богатству».¹

В книге авторы ставят вопрос: почему мир не столь же богат, как США? В своем ответе на него они оспаривают широко распространенное утверждение о том, что различия в неравенстве объясняются различиями в доле доходов, расходуемых на

¹ Cambridge: MIT Press, 2000.

капитальные вложения. В их монографии неравенство в уровне экономического развития и в качестве жизни народов объясняется различиями в производительности, которые, как полагают авторы, зависят от того, что некоторые страны сдерживают эффективное использование существующих технологий. Эти предприятия, по их мнению, преследуют цель защищать экономические субъекты промышленности от внешней конкуренции. В случае отказа от этой защиты, утверждают авторы, быстрый рост производительности труда охватил бы и слаборазвитые страны — и мир в целом стал бы богатым.

Книга — итог десятилетних научных изысканий авторов. Чтобы обосновать неравенство в доходах, потребовалось использовать исторические факты и исследования в области промышленности. Для доказательности и достоверности альтернативных трактовок в работе широко используются обобщающие сведения и модели общего равновесия. Их монография считается наиболее тщательным обоснованием темы, обозначенной в ее названии. О популярности книги свидетельствует тот факт, что буквально за два года после ее издания она была переведена на итальянский (2001), французский и китайский (2002) языки.

В работах лауреатов содержится много глубоких и интересных научных идей. Ограничимся одним примером. Так, в совместной статье Э. Прескотта и Ф. Хаяши «1990-е в Японии: потерянное десятилетие» анализируются причины японского экономического застоя 1992–2002 гг. По мнению авторов, главная причина экономической депрессии в Японии кроется не в расстройстве финансовой системы, не в дефиците капитальных вложений, а в низких темпах роста производительности труда. Поэтому авторы рекомендуют правительству Японии нацеливать экономическую политику на наращивание темпов повышения производительности труда.

Работы лауреатов ценны не только исследованиями по макроэкономическому анализу, но и практическими рекомендациями относительно финансовой политики для многих стран.

Научные достижения Ф. Кидланда и Э. Прескотта создали предпосылки для более глубокого осмысления важных аспектов сущности, закономерностей развития и функционирования экономических циклов, осуществления наиболее плодотворной экономической и финансовой политики, нацеленной на повышение темпов экономического роста и качества жизни людей.

Считается, что серьезным вкладом макроэкономической науки в разработку мер денежно-кредитной политики является концепция Ф. Кидланда и Э. Прескотта, которая получила название «согласованная во времени политика» центрального банка. Под политикой, согласованной во времени, они понимают политику, при которой власти оптимизируют свою деятельность в каждый период времени. Их замысел весьма прост: частный сектор, предугадывая инфляционные неожиданности власти, старается их определить и реализовать компенсирующие меры, в результате чего эффективность работы власти окажется низкой.

В первой половине 80-х гг. XX в. изучался вопрос о временной несогласованности, в результате было внесено изменение в выводы Кидланда и Прескотта. Например, анализ экономического равновесия при низкой инфляции с позиций повторяющихся игр обнаруживает, что ценовая стабильность может сохраняться вопреки дискреционной политике власти. Если власть добивается доверия частного секто-

ра в борьбе с инфляцией, то дискреционная политика не может порождать инфляционные ожидания.

34.4. Э. Фелпс об анализе межвременного выбора в контексте макроэкономической политики

Нобелевская премия по экономике в 2006 г. была присуждена американскому экономисту, профессору Колумбийского университета **Эдмунду Фелпсу** «за анализ межвременного выбора в контексте макроэкономической политики». Нобелевское жюри отметило, что труды Фелпса «углубили понимание кратковременных и долговременных эффектов экономической политики». Эта премия является четвертой по экономике в Колумбийском университете: в 1996 г. награду получил Уильям Викри, в 1999 г. — Роберт Манделл, в 2001 г. — Джозеф Стиглиц.

Э. Фелпс (р. 1933) родился в г. Эванстоуне, штат Иллинойс. Степень доктора экономических наук получил в Йельском университете в 1959 г. в возрасте 26 лет. Бакалавр колледжа Амкерст (1955), доктор философии Йельского университета. Вначале преподавал в Йеле, затем — в Университете Пенсильвании, а с 1971 г. работает в Колумбийском университете. В настоящее время он является профессором политэкономии Колумбийского университета и директором Центра капитализма и общества при Колумбийском университете в Нью-Йорке. Фелпс обладает богатым практическим опытом. Он работал консультантом в Государственном казначействе, в Финансовом комитете сената, был членом совета правления Федеральной резервной системы.

Фелпс имеет ряд профессиональных наград и почетных званий многих стран мира. 10 декабря 2006 г., в день смерти Альфреда Нобеля, в Стокгольме Фелпс получил золотую Нобелевскую медаль, диплом и денежный приз в размере 10 млн шведских крон (\$1,37 млн).

С начала XX в. перед мировой экономической наукой стояла проблема о том, имеются ли взаимосвязи между такими важнейшими показателями макроэкономики, как инфляция и безработица. Многие десятилетия в макроэкономической политике доминировала кейнсианская теория о решающей роли государства в поддержании занятости населения. Более того, западные экономисты утверждают, что серьезные попытки моделировать экономику страны в целом впервые предпринял Дж. М. Кейнс. Однако известно, что первая аналогичная экономическая модель принадлежит французскому экономисту, основоположнику школы физиократов Франсуа Кенэ. Его «Экономическая таблица» была первым в мире опытом макроэкономического анализа. Модель Кенэ использовал К. Маркс в своих схемах воспроизводства. Идея Кенэ лежала в основе межотраслевого баланса и системы национальных счетов.

Основной научный вклад Фелпса состоит в отрицании кейнсианской теории о решающей роли государства в поддержании занятости населения. Его теоретические работы по этой проблеме относятся к 60-м гг. XX в. В 1968 г. независимо друг от друга были опубликованы работы Милтона Фридмена и Эдмунда Фелпса по вопросу зависимости между инфляцией и безработицей. Между авторами сложилось своего рода научное разделение труда. Фридмен сосредоточился на крити-

ке кейнсианских взглядов, Фелпс — на теоретическом аспекте соотношения между инфляцией и безработицей.

Непосредственным поводом дискуссии Фридмена и Фелпса с кейнсианским направлением стала так называемая кривая Филлипса.

В своей работе «Соотношение между безработицей и степенью изменения денежной заработной платы в Великобритании, 1861–1957 гг.», опубликованной в 1958 г., английский исследователь **Э. У. Филлипс** (1914–1975) обнаружил отрицательную зависимость между номинальной заработной платой и фактическим уровнем безработицы. О концепциях инфляционных ожиданий и естественного уровня безработицы Филлипс, разумеется, не знал, поскольку они были разработаны после его изысканий. Заметим, что в западной экономической литературе утверждается, что приоритет в анализе взаимосвязи между инфляцией и безработицей принадлежит не новозеландцу, профессору Лондонского университета Э. Филлипсу, а американскому экономисту Ирвингу Фишеру.

Кривая Филлипса, описывающая зависимость между уровнем безработицы и инфляцией, была установлена на основе эмпирических данных не только Великобритании, но и США за период 1961–1969 гг.

Однако концепция Филлипса не учитывала того, что рабочие заинтересованы не в уровне номинальной заработной платы, а в ее покупательной способности, т. е. в реальной зарплате. Наниматели, в свою очередь, озабочены не уровнем номинальной заработной платы, а соотношением между стоимостью рабочей силы и ценой готовой продукции. Названные обстоятельства позволили Милтону Фридмену и Эдмунду Фелпсу взять под сомнение научную обоснованность кривой Филлипса в ее исходном виде. На этом основании они предложили номинальную зарплату скорректировать с учетом инфляционных ожиданий. Новый подход Фелпса и Фридмена основан **на разграничении кривой Филлипса в коротком и длительном периодах**. Современная интерпретация краткосрочной кривой Филлипса исходит из того, что уровень инфляции обусловлен тремя факторами: ожидаемой инфляцией; отклонением безработицы от своего естественного уровня; шоками изменения предложения, вызванными повышением цен на сырье.

Интерпретация кейнсианской кривой Филлипса гласит: в экономике может быть либо безработица, либо инфляция, но одновременно безработица и инфляция существовать не могут. Следовательно, правительство может выбрать тот вариант, который наиболее устраивает его, т. е. у него есть право выбора. Кейнсианская концепция предполагает активную стимулирующую макроэкономическую политику посредством использования бюджетных и денежных инструментов. В соответствии с этой концепцией правительство может поддерживать совокупный спрос, используя бюджетную политику. По Фелпсу, ключевым инструментом макроэкономической политики является процентная ставка, не разгоняющая инфляцию и не сдерживающая выпуск. Кейнсианская модель доминировала в течение четырех десятилетий, вплоть до 1970-х — начала 1980-х гг., когда в экономике наступила стагфляция (одновременный рост инфляции и безработицы). Взлеты стагфляции 1973–1975 и 1978–1980 гг. кейнсианская теория объяснить не могла. Одновременно рост безработицы и инфляции объясняет неоклассическая **гипотеза естественного уровня безработицы** (уровень, при котором на рынке рабочей силы нет ни дефицита, ни избытка рабочих). На основе этой гипотезы неокласси-

ки объясняют генезис стагфляции и утверждают, что в долгосрочном плане кривая Филлипса не существует. Поэтому модифицированная Фелпсом кривая Филлипса получила название «**приростная кривая Филлипса**», учитывающая воздействие ожиданий по поводу будущих цен на рост заработной платы. Проблему ожиданий постоянного роста цен Фелпс проанализировал на стыке экономики и психологии. Фелпс показал, что существует **равновесный уровень безработицы**, который устанавливается в том случае, когда инфляционные ожидания и реальная инфляция совпадают. Фелпс пришел к выводу, что в среднесрочном периоде устойчивого конфликта между инфляцией и безработицей нет, поскольку несоответствие между ожидаемой и реальной инфляцией невозможно.

В настоящее время индикатор равновесного уровня безработицы обозначается термином NAIRU (не ускоряющий инфляцию уровень безработицы). Фелпс определяет NAIRU следующими факторами: предложением рабочей силы, издержками поиска работы, информационной прозрачностью рынка, условиями выдачи пособий и др. Этот термин является показателем долгосрочного потенциала развития экономики. Уровень NAIRU для экономики США определяется в 5–6% рабочей силы.

В последние десятилетия трактовки кривой Филлипса подверглись коренным изменениям. Вначале теория обратной зависимости между инфляцией и безработицей пополнилась концепцией адаптивных ожиданий, утверждающей существование долгосрочных связей. При адаптивных ожиданиях экономические субъекты прогнозируют инфляцию исключительно из ее значений в прошедшем времени. Согласно этой концепции, если инфляция в текущем времени выше прогнозирувавшейся, то инфляция в будущем времени исправляется в сторону увеличения. Когда же реальная инфляция ниже прогнозирувавшейся, то ожидаемая инфляция исправляется в сторону понижения. Затем возникла теория рациональных ожиданий, отрицающая существование даже краткосрочной связи между инфляцией и безработицей. Эта теория исходит из того, что рабочие и фирмы ведут себя так, будто знают истинную модель экономики и прогнозируют инфляцию в соответствии с этой моделью, а не моделью адаптивных ожиданий. Эта теория предполагает, что рабочие и фирмы формируют свои ожидания относительно будущих цен на основе будущей политики государства. Странники теории рациональных ожиданий считают, что инфляция в предыдущем периоде значения не имеет и прогнозирование инфляции зависит от политиков.

Экономисты США, резюмируя кейнсианские и неоклассические подходы к кривой Филлипса, отмечают, что большинство экономистов считают справедливой идею об альтернативности безработицы и инфляции в краткосрочном плане, но вероятность такой связи в долгосрочном плане намного ниже.

Фелпс и Фридмен характеризуют кейнсианскую трактовку кривой Филлипса ошибочной на том основании, что она игнорирует проблему неполной и, следовательно, недостоверной информации в экономике. Поэтому, по Фелпсу, индивидуальные экономические субъекты, не обладая точной информацией, вынуждены принимать свои хозяйственные решения на ожиданиях.

Фелпс в своей гипотезе о кривой Филлипса исходит из того, что изменения в занятости обусловлены **не инфляцией как таковой, а ее отклонениями от ожидаемых значений.**

Модель Фелпса имеет название **кривая Филлипса с коэффициентом ожиданий**. Концепция Фелпса провозглашает: при заданном индикаторе безработицы **каждый процент роста ожиданий дает один процент роста реальной инфляции**. Из его модели следует, что поддержание инфляции надо оценивать как вклад в низкие инфляционные ожидания, улучшающие надежды в будущем на низкую безработицу и низкую инфляцию. Следовательно, Фелпс ввел в макроэкономическую теорию критерий индивидуальных ожиданий участников труда.

Фелпс внес вклад в моделирование поведения экономических субъектов с адаптивными ожиданиями. Суть его модели сводится к тому, что рабочие предпочитают не нулевую инфляцию в будущем, а ожидаемую, основанную на инфляции прошлого периода. В этом случае она не влияет на безработицу и выпуск. Из этого следует, что долгосрочная кривая Филлипса принимает вертикальный вид. На этом основании Фелпс пришел к выводу, что нарастание денежной массы дает возможность временно уменьшить безработицу и одновременно повысить инфляцию. Такая ситуация в экономике называется **межвременным выбором** в макроэкономической политике. Если кейнсианская модель носит статический характер, то модель Фелпса является **динамической**. Экономическое равновесие он рассматривал во времени, которое в его модели выступает в качестве одного из важнейших переменных показателей. Объясняя соотношение между инфляцией и безработицей на основе ожиданий и поведения индивидуумов, Фелпс тем самым внедрял в макроэкономическую науку модели микроэкономики.

Фелпс внес вклад в область теории сбережений и инвестиций. Он показал, что выбор между текущим и будущим потреблением не вызывает конфликта между поколениями, а при определенных условиях от роста сбережений могут выиграть все.

Фелпс вместе с другими исследователями анализировал взаимосвязи между уровнем налогов на заработную плату и занятостью населения и пришел к выводу, что в краткосрочном периоде снижение налогов на заработную плату приводит к повышению занятости. Что касается этих взаимосвязей в долгосрочной перспективе, то изменения соотношений между ними не обнаружено. Исследования, проведенные в 1998 г. на данных Организации по экономическому сотрудничеству и развитию, а также на материалах США, Европы и Японии (2004), между уровнем безработицы и действующими ставками налогов на заработную плату в долговременном периоде никакой связи не выявили. При этом данный вывод подтверждается следующими фактами. Так, одинаково высокий уровень безработицы в Германии, Франции, Италии, где налоги высокие, и в Японии и Испании, где налоги низкие. Низкий уровень безработицы в США и Великобритании, в которых налоги низкие, и в Дании и Швеции, в которых налоги очень высокие.

Фелпс считает, что советы нелибералов политическому руководству континентальной Европы о необходимости снижения налогов на заработную плату для снижения высокой безработицы необоснованны, поскольку будут иметь лишь временный характер. По его мнению, чтобы Европа могла стать динамичной, необходимы реформы, направленные на высокие темпы инноваций, создание большого количества рабочих мест и производительности труда, соответствующей мировому уровню.

Фелпс внес существенный вклад в исследование **экономического роста**. Концепция Роберта Солоу (50-е гг. XX в.) рассматривала экономический рост как уровень сбережений в экономике. Но Солоу не предложил оптимального уровня сбережений. Фелпс вывел **«золотое правило»** экономического роста, суть которого состоит в совпадении доли сбережений в национальном доходе с долей этого дохода, приходящегося на капитал.

Фелпс — автор многочисленных научных трудов. Его книги: «Золотое правило экономического роста» (1966); «Микроэкономические основы занятости и теории инфляции» (1970); «Статическая теория расизма и сексизма» (1972); «Исследования в области микроэкономической теории» в двух томах (1979–1980); «Политическая экономия: вводный текст» (1985); «Семь школ макроэкономической мысли» (1990). Эти и другие работы Фелпса являются значительным вкладом в развитие и обогащение мировой экономической мысли.

Модель Фелпса, как отмечается в заключении Королевской академии наук Швеции, дает возможность правительствам и корпорациям устанавливать баланс безработицы и инфляции при принятии решений. Равновесный уровень безработицы, доказанный Фелпсом, является основой денежной политики развитых стран мира. Труды Фелпса способствовали снижению влияния теории кейнсианского направления на экономическую политику. В заключении нобелевского жюри говорится, что труды Фелпса оказали «решающее воздействие на экономические исследования и экономическую политику».

Из всей совокупности новизны научных исследований Эдмунда Фелпса можно выделить следующие положения:

- ◆ установление существования равновесного уровня безработицы, суть которого состоит в совпадении инфляционных ожиданий и реальной инфляции;
- ◆ разграничение кривой Филлипса в краткосрочном и долгосрочном периодах;
- ◆ обоснование модели на основе адаптивных ожиданий и вывод о том, что в долгосрочной перспективе зависимость между инфляцией и безработицей принимает вид вертикальной линии;
- ◆ динамический характер экономической модели;
- ◆ снижение налогов на заработную плату в краткосрочном периоде повышает занятость, в долгосрочном периоде изменения соотношений между ними нет;
- ◆ изменения в занятости обусловлены не инфляцией как таковой, а ее отклонениями от ожидаемых значений;
- ◆ введение в экономическую науку категории «естественный уровень безработицы»;
- ◆ введение в макроэкономику понятия «кривая Филлипса с коэффициентом ожиданий»;
- ◆ вывод о том, что каждый процент роста ожидаемой инфляции дает 1% роста реальной инфляции;
- ◆ вывод об ошибочности кейнсианской теории о решающей роли государства в поддержании занятости населения;

- ♦ введение категории «межвременной выбор в макроэкономической политике»;
- ♦ формулировка «золотого правила» накопления капитала.

Актуальны ли выводы и предложения Э. Фелпса для экономики современной России?

Фелпс в статье, опубликованной в 2006 г., считает, что они могут быть использованы в экономике России, в частности субсидии на наем низкооплачиваемых и низкоквалифицированных рабочих могут положительно сказаться на экономическом росте. Такой вывод вытекает из его концепции о влиянии на долгосрочную занятость краткосрочного улучшения за счет повышения уровня квалификации тем, кто без субсидий мог бы стать безработным.

Аналогичной позиции придерживаются некоторые российские экономисты. Они считают, что предложения Э. Фелпса будут полезны в дискуссии о реальном обменном курсе рубля в качестве основной реальной переменной. В этом случае, по мнению сторонников данного подхода, возможность Банка России воздействовать на динамику курса рубля должна быть скоординирована с реализацией снижения инфляции в стране. Другими словами, Банку России необходимо обеспечить сбалансированность между инфляцией и реальным укреплением рубля.

Однако другие отечественные экономисты, к ним относятся и авторы данного учебного пособия, полагают, что России предстоит еще «дорости» до того, чтобы использовать эту концепцию в хозяйственной практике. Эта группа ученых считает, что экономика России пока еще не имеет необходимых условий для рекомендаций Фелпса, в частности по двум основаниям. Во-первых, реальный уровень безработицы в нашей стране определить невозможно, поскольку, например, незанятые зачастую не регистрируются на бирже труда для получения пособия либо определенная часть занятости фактически представляет собой скрытую безработицу. Во-вторых, официальная статистика занижает реальный уровень инфляции и даже при этом инфляция в стране продолжает сохраняться высокой и в последние годы практически не снижается.

34.5. П. Кругман о новой теории международной торговли и экономической географии

В октябре 2008 г. Нобелевский комитет присудил премию по экономике американскому ученому, профессору Принстонского университета **Полу Робину Кругману** — «за анализ структуры торговли и размещения центров экономической активности». Иначе — за новую теорию международной торговли и новую экономическую географию.

Пол Робин Кругман (р. 1953) получил образование в элитном Йельском университете, став бакалавром в 1974 г. В 1977 г. ему была присуждена степень доктора философии в Массачусетском технологическом институте. Он автор более 200 статей и 20 книг.

Первые научные работы Кругмана были посвящены вопросам кризиса платежного баланса. Этой проблематике посвящена и его диссертация, в которой моде-

лируется валютный кризис в условиях бюджетного дефицита и фиксированного обменного курса.

В дальнейшем значительное количество научных и публицистических работ Кругмана относилось к проблемам политики обменного курса, а также исследованию взаимосвязей между торговлей товарами и шоками валютного курса. Им опубликован ряд работ, посвященных анализу связей между торговлей и социально-экономическим неравенством. В наши дни данная тематика вызывает существенный интерес, ибо в последние годы внутри стран происходит нарастание неравенства, которое невозможно описать с позиций ныне имеющихся теорий.

Основой для присуждения Кругману Нобелевской премии по экономике явились две его статьи, опубликованные в 1979 и 1980 гг. В 1979 г. вышла его статья «Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade» (*Journal of International Economics*. 1979. Vol. 9. No 4. P. 469–479). В 1980 г. опубликована статья «Scale Economics, Product Differentiation, and the Pattern of Trade» (*American Economic Review*. 1980. Vol. 70, No 5. P. 950–959).

В статье 1979 г. анализируется экономика, выпускающая значительный объем продукции, применяя лишь один фактор — труд. В этом случае объем продукции может быть определен на основании условий равновесия. В статье, на десяти страницах, Кругман проанализировал механизм и факторы роста внутриотраслевой торговли, и прежде всего — между схожими странами. Это инициировало исследование как теоретического, так и практического характера международной торговли и заложило основы новой теории международной торговли.

Вторая статья (1980) Кругмана по международной торговле — развитие идей первой статьи (1979). В данной статье исследовано воздействие торговых издержек на воспроизводство торговых отношений.

Кругман — достаточно плодотворный, разносторонний и неординарный ученый. Помимо создания новой теории международной торговли он внес существенный вклад и в другие отрасли экономики: в проблемы кризиса платежного баланса, политику обменного курса, валютного кризиса и др.

В своих работах Кругман объясняет, что в мире наступили времена новой экономической географии. К примеру, в соответствии с традиционными теориями государства торгуют между собой только потому, что одним выгодно экспортировать овощи и фрукты, а другим — автомобили и телевизоры. Кругман предлагает посмотреть на вещи под другим углом — в международной торговле выгоду могут получить не только страны с различными продуктами. Это означает, что государству, которое производит автомобили, выгодно иметь страну-конкурента, которая будет выпускать другую марку автомашин. Соперничая, они получают более продвинутые технологии, низкие цены и богатый ассортимент. Кроме того, Кругман выступает за государственный контроль над спекулянтами на фондовых рынках, а в США он известен тем, что яростно критиковал политику Дж. Буша, утверждая, что именно Буш довел мировую экономику до кризиса.

В своих работах Кругман обращает большое внимание на наиболее значимые вопросы экономической географии, из которых можно выделить следующие:

- ♦ Какая форма концентрации экономической деятельности выступает устойчивой?

- ◆ При каких обстоятельствах возникают преимущества концентрации?
- ◆ Существует ли такое состояние, при котором нельзя эффективно ее поддерживать?
- ◆ Когда равновесие спроса и предложения устойчиво без пространственной концентрации?

Ответы на перечисленные вопросы основаны на балансе между «центростремительными» и «центробежными силами». При этом если первые способствуют концентрации экономической деятельности, то вторые, наоборот, тормозят концентрацию. Данные вопросы взаимосвязаны: ответ на первый вопрос показывает, равновесна или нет ситуация, на второй — является ли равновесие устойчивым. Таким образом, когда речь идет о процессе самоусиления пространственной концентрации в городской или региональной концентрации, то различают два аспекта подобной динамики — ее равновесность либо стабильность.

Одним из важных результатов научных исследований Кругмана является выявление зависимости сравнительных темпов роста от размеров национальных экономик и организации промышленности. В его динамической модели важна история в обосновании фактов размещения промышленности и вызываемого этим экономического роста.

Глава 35

АКТУАЛЬНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В РОССИИ

35.1. Эффективность производства — ключевая макроэкономическая проблема

Эффективность производства — весьма сложное и многоаспектное явление. Оно включает в себя технико-экономическую, социально-экономическую эффективность; экономическую, социальную, народно-хозяйственную, хозрасчетную эффективность; эффективность производства и воспроизводства; частные понятия эффективности (капитальных вложений, новой техники, внешней торговли и др.).

Все эти аспекты тесно взаимосвязаны между собой, и каждый в отдельности имеет свою специфику. Так, эффективность, выраженная через технико-экономические показатели, дает представление о развитии производительных сил общества, результативности их использования безотносительно к существующим производственным отношениям. Поэтому она является общей для всех способов производства и дает возможность сопоставления уровней эффективности производства.

Технико-экономическая эффективность имеет два аспекта: технический и экономический.

Технический аспект характеризует уровень развития личного и вещественных факторов производства безотносительно к результатам их фактического использования: а) надежность, долговечность, производительность и прочие свойства средств труда; б) качество сырья, материалов, топлива полуфабрикатов; в) прогрессивность технологии; г) уровень квалификации работников.

Экономический аспект характеризует результативность использования факторов производства через такие показатели, как производительность труда, материалоемкость продукции, капиталоемкость и др., которые отражают уровень развития и использования производительных сил, но безотносительно к цели производства. Эти показатели являются общеэкономическими.

Некоторые экономисты, ограничиваясь анализом результатов производства в пределах технико-экономической эффективности, приходят к мысли, что эффективность общественного производства не является категорией экономической теории, а всецело относится к области производительных сил, что представляется ошибочным.

Социально-экономическая эффективность отражает результаты производства с учетом существующих в данном обществе производственных отношений

и оценивает их с точки зрения интересов господствующих классов, со стороны реализации непосредственной цели производства. Содержание этой категории определяется основным экономическим законом данного способа производства. Непосредственная связь между основным экономическим законом и эффективностью производства состоит в том, что повышение ее не может быть бесцельным, а цель производства определяется основным экономическим законом. Но какова цель производства, таковы и средства ее достижения.

В рамках социально-экономической эффективности можно выделить **экономический** и **социальный** аспекты. Оба они выражают социально значимые результаты развития производства, но в первом случае эти результаты выражаются в определенных экономических формах, во втором — в своей непосредственной форме. Обладая качественной определенностью, эти аспекты находятся вместе с тем в неразрывном единстве, в основе которого лежит единая природа — подчиненность производства реализации цели производства.

Социальный аспект социально-экономической эффективности принимает форму социальной эффективности, которая не принимает каких-либо определенных экономических форм и, как правило, не поддается количественному измерению. К ним относятся улучшение и облегчение условий труда, изменение его характера и содержания, развитие творческих функций, способностей людей. Кроме того, социальный эффект возникает не только в материальном, но и в нематериальном производстве, например в духовной сфере. Следовательно, социальный эффект не ограничивается пределами материального производства, его социально-экономической эффективностью.

Единство между экономическими и социальными результатами развития производства не исключает наличия противоречий между ними. Так, дополнительные вложения труда и материальных средств на улучшение и облегчение условий труда, охрану и оздоровление окружающей среды обычно понижают фондоотдачу, хотя, с другой стороны, способствуют росту производительности труда.

Если рассматривать только экономический результат роста эффективности производства, то последний выражается в двух формах: вещественно — в виде прироста продукта (массы потребительных стоимостей) при данной величине затрат общественного труда и в виде экономии самого труда при данном объеме производства. Так, повышение производительности труда выражается в приросте совокупного продукта при данных затратах живого труда и в относительной экономии самого этого труда; при снижении материалоемкости продукции увеличиваются доля и масса национального дохода в совокупном продукте и относительно экономится потребляемый в производстве овеществленный труд; рост фондоотдачи экономит труд на производственных накоплениях, за счет чего можно увеличивать производство предметов потребления; улучшение качества продукции при прочих равных условиях сберегает живой и овеществленный труд. Значит, совокупный результат улучшения качества продукции, роста производительности труда и изменения материало- и фондоемкости продукции в равной мере может быть выражен и в увеличении производства материальных благ, и в общей сумме экономии труда, так как эти показатели находятся в прямо пропорциональной зависимости. Однако различия между названными формами выражения результатов роста эффективности производства имеют существенное значение.

Разумеется, сама по себе экономия труда не является самодовлеющей целью производства. Ведь оно ведется в конечном счете ради получения необходимых обществу материальных благ, поэтому рост его эффективности воплощается прежде всего в дополнительно произведенных благах.

Итак, экономические результаты роста эффективности общественного производства выступают в двух формах: в виде дополнительно полученных материальных благ и в виде экономии труда, однако **в конечном счете единственно возможной агрегатной формой** выражения этих результатов является относительная и абсолютная **экономия труда**. Отсюда следует, что, *во-первых*, определение общего результата прироста экономической эффективности производства сводится к выявлению общей суммы экономии труда и материального воплощения той ее части, которая выступает в форме относительной экономии труда.

Во-вторых, экономическое содержание всех показателей роста экономической эффективности производства в итоге тоже сводится к выражению экономии рабочего времени, а степень их достоверности всецело зависит от полноты и точности учета общественно необходимых затрат труда на изготовление единицы потребительной стоимости отдельных видов продукции и отражения этих затрат в товарных ценах.

В-третьих, поскольку результатом роста экономической эффективности производства в конечном счете является экономия труда, а средством этого роста — затраты труда, используемого на увеличение фондовооруженности, постольку возникает необходимость и в то же время существует возможность сравнивать затраты на прирост эффективности производства с его результатами с помощью единой меры — рабочего времени.

Мера эффективности производства определяется основным экономическим законом и выражает главный мотив, целевую направленность развития общественного производства, она позволяет судить о том, какой результат непосредственно производства выражает его цель.

Мерой эффективности производства является физический объем фонда потребления, в приросте которого материализуется вся сумма относительной экономии труда, что подтверждается также при анализе его экономического содержания и непосредственных факторов роста.

Под фондом потребления мы имеем в виду массу предметов потребления, поступающих из сфер производства и обращения в сферу потребления и используемых исключительно на непроеизводственные нужды общества — на личное и общественное текущее потребление и непроеизводственное накопление. За счет фонда потребления обеспечиваются:

- а) текущее потребление: личное текущее потребление населения, в том числе материальные затраты сферы личных услуг (просвещения, здравоохранения и др.); материальные затраты сферы общественных услуг (государственного управления, обороны страны и т. п.);
- б) непроеизводственное накопление: ввод в действие основных непроеизводственных фондов; накопление общественных резервов и запасов потребительского назначения.

Из перечисленного состава потребностей видно, что на самом деле фонд потребления представлен только теми продуктами труда, которые **навсегда оставляют**

сферы производства и обращения и поступают в сферу потребления. Производственные накопления, напротив, **навсегда остаются** в сфере производства и обращения. За счет производственного накопления осуществляется прирост основных производственных фондов; оборотных производственных фондов, в том числе незавершенного строительства всех видов назначения; товарных фондов; общественных резервов (страховых запасов) производственного назначения.

Если **содержание** процесса повышения экономической эффективности производства выражается **системой показателей**, то его **сущность** должна найти выражение в едином **обобщающем** показателе.

Выработка обобщающего показателя сводится к нахождению единого выражения для совокупной экономии потребляемого (живого и овеществленного) и авансированного (накопляемого) труда, получаемой от повышения качества продукции, увеличения производительности труда и снижения материало- и фондоемкости производства. Данная экономия материализуется в приросте физического объема фонда потребления, производимого в единицу рабочего времени. Поэтому в качестве обобщающего показателя экономической эффективности производства предлагается физический объем фонда потребления, создаваемый в среднем одним производительным работником в единицу рабочего времени.

В предлагаемом нами показателе — производство физического объема фонда потребления в единицу рабочего времени — выражается экономия всего потребляемого и накапливаемого труда, синтезируются все основные показатели экономической эффективности производства: трудоемкость, материалоемкость и фондоемкость продукции. Этот показатель отражает рост объемов производства жизненных благ для населения и увеличение свободного времени путем экономии общественного труда во всех видах производственной деятельности.

Эффективность производства во многом зависит от экономии материальных и финансовых ресурсов. В этом смысле следует отметить, что наша страна остается одной из самых расточительных стран мира. Приведем несколько фактов.

Факт первый. Россия потребляет больше газа, чем Англия, Германия, Италия, Франция и Япония вместе взятые. В то же время ВВП этих пяти стран превосходит наш примерно в 13 раз.

Факт второй. Наша страна кредитует весь мир наличной валютой и депозитами.

Факт третий. В 1992–1999 гг. за приватизацию 133,2 тыс. предприятий (в том числе 500 крупнейших) и объектов государство получило всего лишь \$9,2 млрд. За приватизацию (1990–1998) Япония получила \$46,7 млрд, Австралия — 48, Франция — 48,5, Италия — 63,5, Великобритания — 66, Бразилия — \$66,7 млрд. Небольшая Венгрия, в которой доля государственной собственности была невелика, от ее продажи выручила \$11,3 млрд, т. е. на 23% больше, чем Россия. Дело в том, что в России предприятия и объекты были проданы по предельно заниженным ценам. Ограничимся одним примером: «Норильский никель» был продан «Интерросу» за \$170 млн, а официально был застрахован за границей на \$30 млрд.

Практика и характер приватизации в России предопределили и факторы накопления богатства у небольшой кучки российских граждан. В современной России крупнейшие состояния созданы интеллектуальным трудом всего лишь 4%, в то время как в США — 80, в Англии — 63%.

Сейчас начинается новый виток приватизации государственной собственности в нашей стране. Между тем, как выяснилось на заседании правительства (апрель 2007 г.), в России как не было, так и нет до сих пор концепции приватизации. Начиная новый этап приватизации, правительству необходимо его проводить, *во-первых*, на основе научно обоснованной и тщательно выверенной концепции и, *во-вторых*, самым серьезным образом учесть опыт и результаты приватизации 90-х гг. XX в. в России.

35.2. Инновационная модель социально-экономического развития — приоритетная задача России

Описанные в предыдущем параграфе проблемы эффективности общественного производства могут быть успешно решены при условии перехода народного хозяйства страны на инновационную модель развития, что, в свою очередь, предполагает экономическую, политическую, социальную и управленческо-организационную модернизацию общества, под которой понимаются изменения в соответствии с новыми современными требованиями и нормами.

Инновации — это любой новый подход к конструированию, производству или сбыту товаров. Инновации увеличивают действенность рынка, поскольку сокращают производственные и транзакционные издержки, повышают качество продукции, экономическую эффективность народного хозяйства страны, конкурентоспособность на отечественном и мировом рынках. Инновации тесно связаны с инвестициями. Объем инвестиций предопределяет меру интенсивности инновационного процесса.

Задачи по модернизации и переходу на инновационный путь развития сформулированы в Послании Президента России Федеральному собранию РФ от 12 ноября 2009 г.

В инновационном процессе особое место занимают базовые инновации, которые основаны на научных открытиях и крупных изобретениях, лежащих в основе новых поколений техники и технологии. Базовые инвестиции выступают первоосновой формирования нового технологического уклада, определяют его структуру. Однако в нашей стране в последние 20 лет осуществляется неэффективная инвестиционная политика, негативно сказывающаяся на развитии экономики. Речь идет о том, что упор сделан на сбережение капитала в ущерб инвестициям. В итоге народное хозяйство и наука явно недофинансируются, что тормозит социально-экономическое развитие страны и научно-технический прогресс. Поэтому перед нашим обществом стоит неотложная задача по неуклонному наращиванию инвестиционной и инновационной активности. Особое значение имеют инвестиции в основной капитал (фонды). Однако в промышленности наблюдается резкое сокращение инвестиций в основные фонды. В результате на долю машин и оборудования приходится всего лишь 3,9% в общей структуре промышленности. Аналогичное положение в сельском хозяйстве.

Инвестиционные процессы определяются динамикой валового внутреннего продукта (ВВП), валовых сбережений и валовых накоплений. В 2000–2008 гг. были достаточно высокие темпы роста ВВП, нормы сбережений. Норма же валовых

вого накопления, наоборот, была много ниже, что обуславливало недофинансированность инвестиционных ресурсов в обновление основного капитала. Из этого следует вывод о том, что в стране недостаточно полно используются имеющиеся сбережения. Объем инвестиций зависит от валового накопления. Норма валового накопления в мире в последние два десятилетия XX в. составляла 25%. В развитых странах ее уровень составляет от 18,5% в США до 24% в Японии. В развивающихся странах она достигает 29%. В странах с переходной экономикой (без Китая и Вьетнама) — 23%. В СССР норма валового накопления (отношение накопления к национальному доходу) составляла в 1985–1991 гг. от 32 до 37,1%. В современной России эта норма много ниже: в 2000 г. — 18,7%, в 2008 г. — 21%. По мнению некоторых российских экономистов, норма валового накопления в России должна быть на уровне 25% — в ближайшие годы и около 30% — в перспективе. Накопление осуществляется на счет сбережений, причем норма валовых сбережений у нас из года в год превышает норму валовых накоплений. Так, в 1991 г. это превышение составляло 1,7%, в 2008 г. — 13%. Превышение сбережений над накоплениями (инвестициями) объясняется в основном тем, что ощутимая часть сбережений направляется на восстановление и увеличение золотовалютных резервов и на обслуживание государственного долга, преимущественно внешнего.

В России в течение девяти лет (2000–2008) существовал профицит (превышение доходов над расходами) федерального бюджета. Возникал он вследствие превышения нормы сбережений над нормой накоплений, что вызывало генезис и рост золотовалютных резервов. В настоящее время у нас складывается парадоксальная ситуация. С одной стороны, мы продолжаем увеличивать золотовалютные резервы, т. е. кредитуем другие страны, как правило, развитые. А с другой — сами занимаем у МВФ. В 2010 г. взяли кредит \$55,5 млрд.

В осуществлении инноваций решающая роль принадлежит науке и инвестициям. Первая создает современные передовые технологии, вторые обеспечивают необходимые условия для их внедрения в воспроизводство. Расходы на научные исследования и разработки во время нынешнего экономического кризиса в России существенно сократились, в то время как в США, Китае, Великобритании, Германии, Италии, Франции, Испании они увеличились.

Совершенно очевидно, что без существенного наращивания объемов инвестиций вообще и без увеличения финансирования науки в частности модернизация и инновации превратятся в пустой звук.

Инновационный тип социально-экономического развития требует соответствующего уровня объективных и субъективных элементов производительных сил — основных фондов и рабочей силы. Основные фонды (основной капитал — стоимостной показатель накопленных зданий, сооружений, машин, оборудования, транспортных средств и других производственных объектов многолетнего использования). К основным фондам относятся и нематериальные активы (расходы на разведку полезных ископаемых, программное обеспечение, технологии и др.). Основные фонды — важнейшая часть национального богатства страны. Их стоимость в 2001–2009 гг. в России неуклонно увеличивалась. С точки зрения форм собственности за этот период произошли крупные изменения. Если в 1990 г. доля государственной собственности составляла 91% всех основных фондов, а него-

сударственных — 9%, то в 2009 г. эти показатели составляли соответственно 22 и 78%.

Поскольку все познается в сравнении, приведем соответствующие данные. Начнем с темпов **ввода** в действие основных фондов. Так, в 1966–1970 гг. они составляли 7,2%, в 1971–1975 гг. — 7,9, в 1991–1995 гг. — всего лишь 1,2, в 1996–2000 гг. — 0%. С 2001 г. они начали увеличиваться, достигнув к 2008 г. 3%. Как видим, вводу в действие основных фондов характерны значительные колебания. Особенно они наблюдались в 1991–2000 гг., что было связано с инвестиционным кризисом в стране, сопровождавшимся сокращением капитальных вложений. Что касается увеличения темпов ввода в действие основных фондов с 2001 г., то это объясняется тем, что с 1999 г. в стране начались инвестиционный подъем и рост экономики, основными причинами которых явились девальвация рубля (август 1998 г.) и рост цен на экспортируемую продукцию.

Резкое снижение в 1991–2000 гг. объемов и темпов ввода в действие основных фондов отрицательно повлияло на их состояние, значительно понизилось их качество, что, естественно, вызвало снижение производственного аппарата в стране.

Аналогичная ситуация наблюдалась в **обновлении** основных фондов. Коэффициент обновления основных фондов имел устойчивую тенденцию к снижению, что видно из следующих данных. Если в 1970 г. он составлял 10,2%, а в 1990 г. — 6,8, то в 1992 г. — 1,0%. Примерно такой показатель сохранялся вплоть до 2007 г. и только с 2008 г. он поднялся до 4,2%.

Достаточно низок уровень коэффициента выбытия основных фондов. Здесь также наблюдалась устойчивая тенденция к снижению индикатора. В 1970 г. он оставал 1,7%, в 2000 г. упал до 1,3, а в 2008 г. — до 1%.

Что касается **износа** основных фондов, то здесь имеет место противоположный процесс, т. е. происходит нарастание коэффициента износа основных фондов. С 1992 г. действует тенденция к росту коэффициента износа основных фондов: в 1992 г. — 40,6%, в 2000 г. — 44,0, с 2008 г. — 46,3%.

Движение коэффициентов обновления и выбытия основных фондов в сторону снижения, а износа — в сторону увеличения характеризует процесс дальнейшего ухудшения состояния основных фондов в стране, снижение производительности труда, эффективности производства, сдерживание роста жизненного уровня народа.

Однако снижение качества состояния основных фондов не ограничивается только коэффициентами их обновления, выбытия и износа. Имеются и другие индикаторы, к которым относятся такие, как средний возраст производственного оборудования, доля производственного оборудования старше 20 лет, объем и структура инвестиций в основной капитал и др.

Так, **средний возраст** производственного оборудования в 2006 г. по сравнению с 1990 г. увеличился в 2,2 раза, т. е. с 10,8 лет в 1990 г. до 23,5 года в 2006 г. В такой ситуации трудно надеяться на то, что производимая продукция может стать конкурентоспособной на мировом уровне. Не выдерживает сравнения со странами Запада доля производственного оборудования старше 20 лет. Например, в 2002 г. эта доля у нас составляла 44,9 года, а там — 19,4 года. Причем темпы увеличения этой доли в 1992–2002 гг. у нас были выше в 1,6 раза.

Качество производственного оборудования находится в прямой зависимости от объемов финансирования науки. В 2000–2008 гг. темпы ассигнования из государственного бюджета на научные исследования и разработки у нас были достаточно высоки. Но по объему мы уступали в 2008 г. США — в 8,1 раза, Японии — в 1,7, Германии — в 1,2 раза.

В 2000–2008 гг. эти показатели по отношению к ВВП составляли у нас 1,1%, в то время как в Японии — 3,39, в США — 2,68, Германии — 2,53, Франции — 2,08, Канаде — 1,89, Великобритании — 1,78%. Следует обратить внимание и на тот факт, что у нас объем финансовой поддержки научных исследований и разработок из внебюджетных источников по сравнению с другими странами был значительно меньше. Это обстоятельство увеличивало разницу в финансовой обеспеченности российских и зарубежных научных организаций.

И наконец, у нас очень низкий объем импорта технологий. В 2008 г. он был меньше, чем в Германии, почти в 30 раз, в сравнении с США — в 25, Великобританией — в 10,8, Японией — 4,3 раза.

Тяжелое положение сложилось в нашей **промышленности**. Так, объем производства в приборостроении колеблется от 40 до 50% по отношению к дореформенному (1990 г.) уровню. Численность занятых в приборостроении сократилась более чем на 2/3. Значительный спад производства произошел в авиационной промышленности. Если во времена СССР ежегодно строилось 300–350 гражданских самолетов, то в последние годы выпускается по 10–11 машин. Крайне слабо развита электроника.

В глубоком кризисе находится **сельское хозяйство**. Снижается плодородие почв, резкий спад произошел в материально-технической базе, ухудшилась демографическая ситуация. Деградация аграрного сектора создала серьезную угрозу продовольственной безопасности страны. Сокращается потребление не только количества основных продуктов питания на душу населения, но и качество — из-за уменьшения потребления белков животного происхождения и увеличения потребления углеводов. Об ухудшении материально-технической базы аграрного сектора экономики можно судить по следующим фактам. За последние десятилетия советской власти было построено для крупного рогатого скота производственных помещений общей вместительностью более 60 млн мест. Но за последние 20 лет в ходе приватизации уничтожено примерно 200 тыс. коровников, телятников, откормочников и других помещений для крупного рогатого скота на 40 млн мест. А построено помещений лишь на 795 тыс. мест, или 4% в сегодняшней базе крупного рогатого скота. Из животноводства изгоняется научно-технический прогресс. Так, количество доильных установок и агрегатов с молокопроводом сократилось в семь с лишним раз. Практически аналогичная ситуация — в свиноводстве и овцеводстве. Уничтожены свинарники на 22,8 млн голов, в овцеводстве разрушены здания ферм и комплексов на 40 млн мест. Построили свинарников на 2847 тыс. мест, в овцеводстве — на 140 тыс. голов.

Не лучше положение **на транспорте**, особенно в автомобильном. В России самые опасные и самые дорогие автодороги в мире. Ежегодно на них гибнут 30 тыс. человек, что отнимает от экономики многие миллиарды рублей прибыли. Стоимость строительства дорог у нас вдвое дороже, чем в Германии, вчетверо — чем в США,

в 7,5 раза дороже, чем в Китае. Ежегодно себестоимость растет на 25–40%. Средняя стоимость одного километра 4-полосной автострады обходится в \$6,3 млн; 1 км Западного скоростного диаметра Санкт-Петербурга обошелся в \$142 млн; 1 км трассы на Четвертом кольце Москвы — около \$700 млн. В Европе давно строят асфальтовые дороги на бетонной основе, требующие ремонта раз в 40 лет.

Таково нынешнее состояние основных фондов в народном хозяйстве России. Его краткий анализ позволяет сделать вывод о том, что оно не восприимчиво к инновационной модели развития страны.

Каково положение в субъективном элементе производительных сил? Им свойственно ухудшение качества рабочей силы и нерациональная ее структура. С одной стороны, явный переизбыток менеджеров, маркетологов, дилеров, трейдеров, юристов, финансистов, экономистов. С другой стороны, в связи с закрытием в последние 20 лет многих профессионально-технических училищ в стране остро ощущается дефицит высококвалифицированных рабочих. Такое состояние объясняется как отсутствием планирования подготовки рабочей силы, так и тем обстоятельством, что на смену трудовой морали пришла мораль барышников и бюрократов. Итак, анализ состояния основных фондов и рабочей силы показал, что осуществление модернизации и переход на инновационную модель развития народного хозяйства достаточно проблематично, ибо и количество, и качество объективных и субъективных элементов производительных сил не отвечают условиям перехода страны на инновационную модель развития.

35.3. О восстановлении потенциала научных кадров в России

Долгие годы наша страна являлась мощнейшей научной державой в мире. Плодотворно функционировало множество различных научных школ. Совершались выдающиеся научные открытия и крупные изобретения. Неуклонно росла численность ученых и их квалификация.

Государство высоко ценило науку, выделяло на нее громадные инвестиции. Так, с 1 апреля 1946 г. государство резко повысило заработную плату ученым и преподавателям вузов. Например, оплата труда кандидата наук была равна зарплате директора крупного завода. Причем этот акт был проведен, когда не прошло и года после невиданной в мировой истории по своим человеческим жертвам и разрушениям Великой Отечественной войны, когда вся страна лежала в руинах. Это беспрецедентное событие круто подняло престиж научного труда, значительно увеличило темпы роста численности ученых, интенсифицировало научные исследования, повысило эффективность труда ученых. Данный факт без преувеличения явился стартом расцвета науки. Назовем конкретные примеры.

В считанные годы в стране созданы атомная и водородная бомбы.

Ракета С. Королева вывела на околоземную орбиту первого в мире космонавта — Ю. Гагарина, гражданина нашей страны.

В. Глушко создал беспилотный орбитальный корабль — «Буран». В процессе его создания было разработано более 600 новейших технологий. Однако президент

Б. Ельцин лично закрыл данный проект и тем самым нанес невосполнимый удар по научно-техническому прогрессу России и всего мира.

В Советском Союзе были осуществлены крупнейшие научные открытия в физике, химии, экономике. Многим ученым по физике, химии и экономике были присуждены Нобелевские премии. Например, советскому экономисту-математику Л. В. Канторовичу в 1975 г. присуждена Нобелевская премия по экономике «за вклад в теорию оптимального распределения ресурсов». Его труды заложили фундамент теории оптимального планирования экономики. Он создал основы оптимизационного экономико-математического анализа широкого круга фундаментальных экономических проблем, в том числе эффективности капитальных вложений, новой техники, экономической оценки природных ресурсов.

В 50–70-х гг. XX в. в различных регионах страны были созданы научные отделения Академии наук СССР. Наиболее крупным и плодотворным в научном плане было Сибирское отделение АН СССР. В Новосибирске был построен Академгородок, включающий более 70 научно-исследовательских институтов, университет, физико-математические школы, завод по производству научного оборудования, опытно-конструкторские организации для изготовления образцов новой техники и технологии на основе научных разработок, жилье и комплекс объектов соцкультбыта. Сибирское отделение АН СССР создавали, а затем там плодотворно работали крупнейшие ученые страны — Лаврентьев, Христианович, Соболев, Марчук, Каптюг, Месяц, Канторович и многие другие.

Однако в последнее десятилетие XX в. положение в российской науке вообще и в кадровой сфере в частности резко изменилось в худшую сторону. В 1992 г. финансирование науки сократилось в 10 раз. Зарботная плата ученых упала в разы. Ученые стали не нужны. И чтобы выжить, они были вынуждены либо эмигрировать за рубеж, либо перейти в другие отрасли народного хозяйства в пределах страны, где заработная плата выше. Это обстоятельство значительно обострило кадровую проблему в научных организациях и в высшей школе. Так, если численность исследователей в 1992 г. составляла 804 тыс. человек, то в 2008 г. — 376 тыс., т. е. уменьшилась более чем вдвое.

В результате эмиграции и перехода ученых в другие сферы народного хозяйства в стране образовался так называемый «демографический провал», означающий, что в научном сообществе сегодня остались две группы ученых — старшее и молодое поколения, и до предела сократилось среднее (40–50-летнего возраста) поколение — наиболее плодотворное в науке.

Между тем научному сообществу России нужна ротация. Старшее поколение должно заменить среднее поколение ученых, но оно сжалось как шагреновая кожа. Это ставит перед страной актуальнейшую проблему. Именно эту проблему подняли сотни российских ученых в своем письме в октябре 2009 г. президенту Д. Медведеву и председателю правительства В. Путину, в котором говорилось, что если в ближайшие пять-семь лет не будет подготовлено новое поколение квалифицированных ученых и преподавателей вузов, о планах создания инновационной экономики придется забыть.

Это драматический сигнал! Его суть — необходимо срочно наращивать темпы и повысить качество подготовки кандидатов и докторов наук, формировать новый кадровый потенциал страны. Промедление с решением этой задачи означает

безвозвратное отставание научно-технического и социально-экономического прогресса и окончательную утрату Россией статуса мощной мировой научной державы.

Пополнение численности и повышение качества ученых и преподавателей вузов может происходить за счет двух источников: путем обучения в аспирантуре и докторантуре и за счет возвращения на Родину российских ученых из-за рубежа. Решающим и перспективным источником выступает первый. Как он сегодня реализуется?

В 2008 г. по сравнению с 1992 г. численность аспирантов увеличилась втрое и составила 150 тыс. человек. Казалось бы, радоваться надо — ан нет! Результаты работы аспирантуры оснований для радости не дают. За 2000–2008 гг. должны были защититься 382 тыс. аспирантов, а выпущено с защитой диссертации 82 тыс., т. е. эффективность деятельности аспирантуры составила всего лишь 21,7%. Как видим, итоги крайне неудовлетворительные, поскольку 300 тыс. молодых и здоровых юношей и девушек бесполезно для общества просидели весь срок в аспирантуре, на что налогоплательщики затратили немалые деньги. Причем важно отметить, что мера эффективности работы аспирантуры год от года падает. В 2000 г. она составляла 23%, а в 2008 г. — 18,8%. Особенно быстро падает результативность работы в научно-исследовательских институтах, падение составило за этот период 6,9%, в вузах — 3,8%.

По существу, аналогичная ситуация с мерой эффективности работы докторантуры. В 2000–2008 гг. выпуск с защитой диссертации составил 3900 человек. В вузах подготовлено за этот период 3530, в НИИ — 370 докторов наук. Мера эффективности составила в вузах — 37,4%, НИИ — 31,5%. В 2008 г. эти показатели соответственно равны — 20,9 и 15,6%, т. е. защитился каждый пятый в вузах и каждый шестой в научно-исследовательских институтах.

Какие причины лежат в основе негативных процессов? Выделим следующие: некачественный отбор претендентов в аспирантуру и низкие требования при их поступлении; использование административного ресурса; неудовлетворительный процесс обучения и слабый контроль за обучающимися со стороны научных руководителей, консультантов, а также руководителей научно-исследовательских институтов и вузов; крайне низкая стипендия аспирантов и докторантов.

Чтобы обеспечить более высокую меру эффективности работы аспирантуры и докторантуры, необходимо до поступления в аспирантуру и зачисления в докторантуру выявить интерес и способности претендентов к серьезной научной и преподавательской деятельности. Это исключит возможность проникновения, например, в аспирантуру случайных людей. Тем не менее они проникают. По оценке Минобрнауки РФ, для работы в науке поступают в аспирантуру лишь 15–20%. Дело в том, что претенденты для поступления в аспирантуру преследуют свои интересы. Какие?

Одни (юноши) стремятся поступить в аспирантуру, чтобы избежать призыва в армию. Другие — с целью получить кандидатский диплом, чтобы занять высокооплачиваемую должность. Третьи — пойти в бизнес. Четвертые — как условие для эмиграции за рубеж.

При отборе претендентов для зачисления в докторантуру также требуется тщательная оценка уровня подготовки диссертации, достаточности опубликованных работ в лицензионных изданиях.

Важнейшим недостатком в работе аспирантуры является низкая требовательность к знаниям аспирантов, особенно по предмету будущей специальности. Наиболее ответственным этапом является процесс обучения. Здесь аспирант получает солидную теоретическую подготовку и проходит практику. В теории приоритетным выступают глубинные знания предмета своей будущей профессии.

Важным элементом обучения является практика. На кафедрах общественных наук она проходит на втором и третьем году обучения путем проведения фиксированного количества семинаров и лекций. Целесообразнее другой вариант прохождения практики. После сдачи кандидатского экзамена по специальности, со второго года обучения аспирант должен работать на своей кафедре на ставке ассистента. На третьем году обучения он может продолжать работать на кафедре. Такой вариант прохождения практики по сравнению с ныне существующим представляется предпочтительным по следующим основаниям.

Во-первых, аспирант работает не на стороне, а на своей кафедре и по своей специальности.

Во-вторых, он закрепляет свои теоретические знания.

В-третьих, приобретает методический опыт на основе собственной практики, а также опыта преподавателей кафедры и своего научного руководителя.

В-четвертых, аспирант психологически адаптируется к своей будущей профессии, ибо систематическое общение со студентами в течение двух лет воспитывает специфические качества педагога высшей школы.

Таким образом, предлагаемый метод прохождения практики позволяет успешнее подготовить качественного педагога в теоретическом, методическом и психологическом аспектах.

В подготовке квалифицированных кадров необходима достаточная материальная обеспеченность. Однако, например, нынешняя аспирантская стипендия крайне низка — 1500 руб. в месяц, или 50 руб. в сутки, что ниже по сравнению с советским временем в 4–6 раз. (Для справки — в США она составляет \$20–25 тыс. в год.) Нынешняя аспирантская стипендия у нас недостаточна даже для физиологического выживания, не говоря о воспроизводстве квалифицированной рабочей силы. Поэтому аспиранты вынуждены работать, причем они работают на стороне, поскольку по месту обучения работы нет. Работа, тем более не по будущей своей специальности, отрывает аспирантов от научной работы. Это обстоятельство является одной из причин того, что большинство аспирантов вовремя не защищаются. Здесь, по-видимому, возможны два выхода: либо в разы поднять аспирантскую стипендию, либо срок обучения в очной аспирантуре увеличить по меньшей мере на год, доведя его до четырех лет.

Вторым путем восстановления потенциала научных кадров в нашей стране может стать возвращение на родину российских ученых, работающих за рубежом. Развал Советского Союза и последующее за этим разрушение народного хозяйства страны вызвали многотысячную эмиграцию ученых в США и Европу, Канаду и Австралию, в Израиль и другие страны. По нашим расчетам, выехали за границу свыше 200 тыс. ученых. Так называемая «утечка мозгов» из России наносит громадный экономический ущерб. По оценке Комиссии по образованию Совета Европы, «утечка мозгов» ежегодно наносит России ущерб около \$50 млрд. Дело

в том, что эмигранты вывозят за рубеж не только собственные мозги, но и научные идеи и разработки своих коллег, что грозит потерей нашей наукой своих позиций. Важно отметить, что эмиграция ученых из России за рубеж хотя и сократилась, но продолжается и поныне. Определим причины, побуждающие уезжать из страны. Они очевидны. Назовем главные: крайне низкая заработная плата; неудовлетворительная обеспеченность научным лабораторным оборудованием; необеспеченность жильем. Правда, последние годы финансирование науки улучшилось, но коренного перелома в лучшую сторону не произошло. Да и могло ли произойти, если в 2008 г., по данным Росстата, на всю гражданскую науку выделено всего лишь 0,39% ВВП, или 2,14% доходов федерального бюджета? При таком уровне финансирования надеяться на возвращение российских ученых из-за рубежа не приходится, ибо не устранены причины, которые вынудили их выехать. Таким образом, решение вопроса о возвращении их на родину весьма проблематично. Скорее всего, те, кто там стали высококвалифицированными специалистами и создали небольшие компании, не вернуться. В лучшем случае они могут приехать к нам с целью обмена опытом и своего дальнейшего развития. Вернутся те, кто там оказались невостребованными как специалисты. Из изложенного следует, что для возвращения российских ученых на родину необходимо резко увеличить им заработную плату, создать благоприятные условия труда, обеспечить комфортабельным жильем. На это нужны большие средства, ибо аналогичные условия потребуются и для ученых, которые сегодня живут и работают в России. Но иного выхода нет. Деньги в стране есть. Так, по данным Росстата РФ, на 10 сентября 2010 г. золотовалютные резервы составляли \$475,7 млрд. Колоссальными денежными резервами располагает крупный и крупнейший бизнес. Все дело в том, хватит ли у власти политической воли, а у бизнеса — патриотизма, чтобы часть своих резервов использовать на науку, на плодотворный труд ученых, на восстановление потенциала научных кадров в нашей стране.

35.4. Благосостояние и качество рабочей силы

В этом параграфе будут рассмотрены основные факторы повышения благосостояния населения. Речь пойдет об уровне и качестве состояния сельского хозяйства, жилищного строительства, здравоохранения и образования.

Первейшей естественной потребностью человека и общества является потребность в пище. Эта вечная мировая проблема по настоящее время остается актуальнейшей, ее острота нарастает вместе с ростом численности населения. Мировое сообщество, несмотря на громадный научно-технический прогресс, не справляется с голодом и голодной смертью многих миллионов людей. Если в 1996 г. в мире число голодающих составляло 812 млн человек, то в октябре 2009 г. — более миллиарда. Это шестая часть населения планеты.

Острейшие продовольственные проблемы характерны и для нашей страны. Их суть — в недостаточном количестве и низком качестве продуктов питания. Выражаясь точнее, Россия утратила продовольственную безопасность. Так, стандарт ООН суточной потребности в питании доступен только каждому десятому российскому гражданину. Норма потребности у нас ниже: по молоку — на 40%, мясу —

45%. О недостаточном количестве и неудовлетворительном качестве продуктов питания свидетельствует ныне действующая продовольственная корзина — минимальный набор продовольствия на душу населения, обеспечивающий физиологическое выживание человека, установленный властью.

Нынешняя российская продовольственная корзина значительно уступает аналогичной советской корзине 1990 г. и составляет к ней по мясу — 59%, молоку — 56%.

По нашим расчетам, суточная стоимость продовольственной корзины по России в целом составляет по трудоспособному населению 70 руб., по пенсионерам — 60 руб., а, например, в Тамбовской области соответственно — 50 и 45 руб.

Нетрудно представить, какое количество и качество продуктов питания предписано властью потреблять, чтобы не умереть от голода.

Несмотря на крайне низкий уровень потребления продуктов питания и совершенно неудовлетворительную продовольственную корзину, бедное и беднейшее население России за последние 18 лет выработало в себе способность обходиться мизерной стоимостью прожиточного минимума, крохотным объемом продовольственной корзины и чудесным образом не только физиологически выживать, но и работать.

Крайне скудное потребление продуктов питания этими двумя социальными слоями населения объясняется глубочайшим аграрным кризисом, углубившимся, *во-первых*, разрушением в 90-е гг. XX в. коллективного производства и ликвидацией условий для содержания скота в личных подсобных хозяйствах; *во-вторых*, совершенно неудовлетворительной поддержкой сельского хозяйства со стороны государства,

Российские производители практически не получают помощи от государства, вследствие чего большая часть, например, животноводческих хозяйств убыточна. Именно поэтому огромные потери понесла животноводческая отрасль. В 2008 г. по сравнению с 1990 г. поголовье крупного рогатого скота сократилось в 2,8 раза (с 58,8 млн голов до 21,1). Производство молока за этот период уменьшилось на 23,3 млн тонн, и после этого мы спрашиваем, почему мало отечественного мяса, молока, масла?

Беспрецедентное сокращение поголовья крупного рогатого скота и, следовательно, собственного продовольствия сопровождается нарастанием его импорта, которое имеет устойчивую тенденцию к росту его объемов. За 1992–2008 гг. импорт мяса составил 2980 тыс. т, т. е. увеличился в 8,9 раза. Россия потребляет 40% американского экспорта птицы и треть австралийского экспорта кенгурятины.

Мы покупаем за рубежом не только мясо и молоко, но и масло, сыр, сахар, яйца и т. д., т. е. весь набор продовольствия.

Россия обладает значительным природным потенциалом для эффективного развития аграрного производства. На ее долю приходится 12% мировых пахотных земель, 20% мировых запасов пресной воды, 52% мирового чернозема, что создает благоприятные возможности решить все проблемы продовольственной безопасности. Однако непродуманные меры по реформированию экономики в 90-е гг. XX в. отбросили сельское хозяйство на многие десятилетия назад, в результате чего продовольственная зависимость от внешнего мира достигла 40%, что более чем вдвое превышает границу продовольственной безопасности.

По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), доля импортных продуктов питания не должна превышать 17%.

Сельское хозяйство России имеет большой дефицит техники, минеральных удобрений, кадров.

Мало техники. За 1991–2008 гг. производство тракторов сократилось в 20 раз, потому что резко сократились инвестиции. Мало удобрений. За годы реформ сократилось производство минеральных удобрений — в 8 раз, органических удобрений — в 7, химических средств защиты растений — в 8 раз. Мало кадров — поэтому некому обрабатывать землю. Молодежь уходит в город. Село пустеет. В среднем за год исчезают до 3 тыс. деревень.

Важным фактором, сдерживающим развитие аграрного сектора экономики и обостряющим его кризисное состояние, является так называемый «диспаритет цен», под которым понимается опережающий рост цен на промышленные товары по сравнению с ростом цен на сельскохозяйственные товары. За 1991–2008 гг. цены на продукцию и услуги промышленности для сельского хозяйства увеличились в 74 раза, а на реализуемую сельским хозяйством продукцию за тот же период увеличились в 12 раз. Из этого следует, что монополии обогащаются за счет сельского хозяйства, обескровливая его.

Деревню, сельское хозяйство нужно срочно модернизировать, ибо Россия по производству продовольствия все более скатывается вниз: если в 1990 г. она занимала 7-е место в мире, то теперь — 70-е.

Проблема продовольственной безопасности РФ не нова, ее обсуждение началось с начала 90-х гг. В 1997 г. Госдума приняла, а Совет Федерации одобрил Закон «О продовольственной безопасности РФ», но президент Б. Ельцин закон не подписал. Однако по истечении 12 лет к этой проблеме вернулись. Между тем весь этот период импорт продовольствия ежегодно увеличился на 25% при росте отечественной продукции всего лишь на 2–3%.

Итак, низкий уровень и плохое качество продуктов питания, потребляемого населением, дефицит основных факторов производства, неудовлетворительная помощь сельскому хозяйству со стороны государства, кризис аграрного производства породили утрату продовольственной безопасности, что не могло не отразиться на снижении благосостояния и качестве рабочей силы.

К числу основных потребностей людей относится потребность в жилище. Это вторая после пищи по своей значимости потребность каждого человека. До настоящего времени ни одной социально-экономической системе не удалось полностью обеспечить всех людей благоустроенным жильем и таким образом решить жилищную проблему.

Задача решения жилищной проблемы поставлена в нашей стране советской властью, и были достигнуты колоссальные успехи. За 1918–1990 гг. в России было введено в действие жилых домов общей (полезной) площадью 2627 млн кв. м, что существенно снизило остроту проблемы.

В жилищном строительстве важны три аспекта: объем ввода в действие жилых домов; стоимость строительства жилья; социальная политика (цель) жилищного строительства.

В анализе первого аспекта используем метод сопоставления двух периодов: последние десять лет советского (1981–1990) периода и первых десяти лет (1991–

2000) буржуазного периода. В первом периоде построено 652 млн кв. м, во втором — 373 млн кв. м. Как видим, разница в объемах ввода в действие жилых домов, отражающая принципиально различные социально-экономические системы, весьма значительная.

По второму аспекту обратим внимание на то обстоятельство, что при советской власти строительство жилищ обходилось много дешевле по сравнению с настоящим временем. Например, в 80-е гг. XX в. строительство одного квадратного метра стоило 9600 руб. (в теперешних ценах). В то время как сейчас в Москве — 120 тыс. руб., или в 12,5 раз дороже. Купить теперь, например, трехкомнатную квартиру могут только обеспеченные люди, чем они и пользуются, приобретая несколько квартир.

Таким образом, жилищное строительство из своей главной функции — удовлетворение потребностей граждан в жилищах — фактически превращается в процесс накопления капитала.

По третьему аспекту констатируем факты преимущественного строительства в стране дорогого жилья. В 2006 г. было построено 50,6 млн кв. м общей площади, из них — 60% на продажу (на рынок), остальное — дворцы, виллы, коттеджи. Доля бесплатных жилищ составляла всего лишь 2%.

В дешевых благоустроенных квартирах нуждается не только значительная часть бедного и беднейшего населения, но и молодые семьи, семьи предсреднего и среднего классов. Однако наиболее актуальной проблемой является переселение людей из ветхих, особенно аварийных, жилищ, поскольку речь идет не только о здоровье, но и о жизни людей, в первую очередь детей — будущего России.

Учитывая это и зная реальное состояние жилищного фонда в стране, Правительство РФ своим Постановлением № 33 от 22 января 2002 г. утвердило целевую программу «Жилище», в которой имеется подпрограмма «Переселение граждан Российской Федерации из ветхого и аварийного жилищного фонда». Основная составляющая подпрограммы — «Ликвидация до 2010 г. включительно существующего в настоящее время аварийного жилищного фонда, признанного таковым в 2000 г.».

Аварийного жилья в 2000 г. было 11,2 млн кв. м. Срок выполнения подпрограммы закончился в 2010 г. Однако никакой информации о ходе ее реализации нет. Разумеется, какая-то часть населения переселена из аварийного жилого фонда, но какая — общественности неизвестно.

Зато известно, что принята программа, в которой предусматривается до 2020 г. обеспечение жильем довести до 30–35 кв. м на человека. Вместо 21 кв. м в настоящее время.

Итак, в России доля строящегося дорогого жилья составляет 95%, а доля «дешевого» — 5%. Первая доля предназначена богатым и сверхбогатым людям, вторая — всему остальному населению. В этом суть политики власти в области жилищного строительства.

Важнейшим индикатором социальной системы является здоровье человека и общества. В уставе Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) понятие «здоровье» определяется как состояние полного физического, духовного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов.

Каково современное состояние здоровья российского населения?

В 2009 г. по сравнению с 2008 г. заболеваемость по всем видам болезней увеличилась. Высокий уровень злокачественных новообразований, сердечно-сосудистых заболеваний, активного туберкулеза, алкоголизма, токсикомании, психических расстройств и др. Широкое распространение получила наркомания. За последние 16 лет количество наркоманов увеличилось в 20 раз. В 2008 г. в России реализован 21% мирового производства героина. Рост заболеваемости влияет на снижение продолжительности жизни и ведет к преждевременной смерти.

В стране очень высокая смертность населения. За 2000–2008 гг. умерло 20,1 млн человек, что сопоставимо с населением Австралии.

В 2008 г. в России умерло 2075,9 тыс. человек. Смерть наступила от: болезней системы кровообращения — 1186 тыс.; новообразований — 289,3 тыс.; внешних причин — 244,5 тыс. человек. В этом же году от причин, связанных с употреблением алкоголя, умерло 56 тыс. мужчин и 20 тыс. женщин. Среди всех умерших почти 30% приходится на лиц трудоспособного возраста (более 600 тыс. человек в год, из них 80% мужчины). У мужчин трудоспособного возраста среди причин смерти доминируют алкоголизм, самоубийства, убийства, отравления, транспортные травмы. У женщин трудоспособного возраста среди причин смерти на первом месте стоят причины, связанные с болезнями системы кровообращения. Здесь речь шла о состоянии здоровья взрослого населения. Каково здоровье детей и подростков? Ограничимся одним фактом.

По данным Научного центра здоровья детей Российской академии медицинских наук (НЦЗД РАМН), более 40% детей рождаются больными, среди дошкольников только 20% можно назвать здоровыми. Большинство случаев смерти детей приходится на органические поражения сердца и сосудов.

По данным НЦЗД РАМН, только 2% выпускников школ можно считать здоровыми. За последние годы нормально развитых физически школьников стало на 8,5% меньше.

Среди недостатков в работе здравоохранения можно назвать такой. По национальному проекту «Здоровье» было закуплено большое количество дорогостоящего оборудования. Однако часть его остается неиспользованным. В 2009 г. не использовали 1197 аппаратов ЭКГ, УЗИ, рентгеновских и эндоскопических, а также аппаратов лабораторного оборудования. Дело в том, что нет кадров для работы со сложными аппаратами.

Оказание медицинской помощи все более коммерциализируется. Реальность такова, что бедное и нищее население бесплатную медицинскую помощь получают все меньше и меньше. Причем это относится ко всем ее видам. В связи с тем что отечественная фармацевтическая промышленность развалена, не менее 80% лекарств у нас импортные и с запредельными ценами.

Низкий уровень предоставления медицинской помощи во многом, как уже отмечалось, зависит от недостаточного финансирования. В США расходы на здравоохранение составляют 15,9% от ВВП, а у нас 5,2%. Расходы на здравоохранение выше, чем у нас, даже в таких странах, как Босния (8,8%), Ливан (8,7%), Грузия (8,6%), Никарагуа (8,3%) и др.

Высокая смертность и заболеваемость населения, слабое здоровье взрослых и детей, кризис фармацевтической промышленности и утрата лекарствен-

ной безопасности представляют серьезную угрозу здоровью населения. Важно не допустить деградации здоровья прежде всего детей и подростков, а также мужчин трудоспособного возраста.

Образование — процесс и результат усвоения систематизированных знаний, умений и навыков, фундамент развития культуры. Основной путь получения образования — обучение в различных учебных заведениях.

Каково современное состояние образовательной системы России? Численность учащихся в общеобразовательной школе в 2008 г. по сравнению с 1990 г. сократилась на 7,0 млн человек. Это связано с двумя причинами. *Во-первых*, с абсолютным уменьшением численности детей 17 лет. Данное явление объясняется естественными причинами (демографической ситуацией). *Во-вторых*, миллионы детей школьного возраста не учатся. В основе этой причины лежат социально-экономические условия. Многие из этих детей, лишенные родительской заботы и ласки, скитаются по вокзалам, железным дорогам и помойкам, спят на чердаках и в подвалах домов. Как сложится их будущая жизнь? Без образования и профессии будет ли у них работа, средства существования, семья и дети, когда уже сейчас у них проблемы с физиологическим выживанием?

Качество образования, как известно, в решающей степени зависит от качества педагогического состава. Каков он в наших школах? Средний возраст российского педагога 49 лет, 88% — имеет высшее образование, 1,7 — незаконченное высшее, 10% — среднее специальное, 83% — имеют стаж работы десять и более лет. Как видим, педагогический коллектив высококвалифицированный.

Сложное положение в начальном профессиональном образовании. В 1990-е гг. резко сократилось количество прекрасно оборудованных учреждений и численность обучающихся в них. В результате обострился дефицит рабочих. Экономический кризис не привел к падению спроса на них. С оживлением экономики потребность в кадрах рабочих профессий будет нарастать.

Численность учащихся в средних специальных и студентов в высших учебных заведениях увеличивается. Число студентов в вузах за последние 18 лет возросло втрое. Однако эти успехи относятся к количественному аспекту. Что касается качества образования и обучения, то они существенно понизились во всей образовательной системе, что подтверждает наиболее квалифицированный официальный эксперт — Минобрнауки, а также ЕГЭ.

По данным Минобрнауки, обучение во всех звеньях образовательной системы становится все хуже.

Только 20–30% студентов получают хорошее образование, дипломированных экономистов и юристов выпущено вдвое больше потребности в них.

Слабую подготовку учащихся подтверждают результаты ЕГЭ. По математике 60% студентов не подтвердили даже те баллы, которые они получили в школе. С проверочным диктантом по русскому языку на журналистском факультете (!) справились лишь 18% студентов.

Поскольку ЕГЭ является основным выпускным и одновременно вступительным экзаменом в вузы, дискуссия по нему охватила широкую российскую общественность: родителей, учащихся, педагогов, государственных чиновников вплоть до первых лиц государства, в результате которой вносятся различные предложе-

ния: сделать его добровольным; разделить экзамен на базовую и профильные части (первая — для всех выпускников, вторая — для тех, кто намерен поступать в вуз) и др.

В российской школе имеются и другие проблемы.

Например, переход на подушевое финансирование, которое, на наш взгляд, приведет к двум наиболее очевидным отрицательным результатам. Значительно сократится заработная плата педагогов; закроются школы.

Необходимо отметить, что вся образовательная система в России все более строится на коммерческой основе, бесплатное высшее образование получает всего треть студентов, в то время как в Германии — 90%, во Франции — 95%.

Снижение качества образования во всех звеньях образовательной системы, ограничение обучения функцией оказания образовательных услуг, нарастание коммерциализации образования, придание ЕГЭ определяющей роли при приеме в вузы создают предпосылки зарождения и действия тенденции к утрате интеллектуальной безопасности государства.

Итак, между качеством благосостояния людей, с одной стороны, и качеством рабочей силы — с другой, существуют диалектические взаимосвязи. Повышение уровня и качества жизни людей является основой формирования качественной рабочей силы. В то же самое время качественная рабочая сила, в свою очередь, создает предпосылки для дальнейшего повышения уровня и качества населения.

35.5. Интеллектуальная безопасность страны и ее факторы

Интеллектуальная безопасность — это составная часть национальной безопасности, означающая достаточное количество в обществе умственного потенциала, формирующегося на основе количества и качества населения, а также положительное сальдо внешней миграции населения, его состояния здоровья и качества образования.

В этом параграфе будет предложен теоретико-методологический подход к анализу факторов интеллектуальной безопасности.

Факторы интеллектуальной безопасности

Интеллектуальная безопасность страны предопределяется действием множества факторов. Кратко проанализируем следующие:

- ◆ численность населения;
- ◆ качество населения;
- ◆ внешняя миграция населения;
- ◆ здоровье населения;
- ◆ качество образования.

Численность населения и его изменения (рост, сокращение) зависят от рождаемости, смертности и сальдо внешней (межгосударственной) миграции населения.

Если рождаемость превышает смертность и сальдо внешней миграции положительное — численность населения и потенциал интеллектуальной безопасности нарастают.

Если смертность превышает рождаемость и сальдо внешней миграции населения отрицательное — численность населения и потенциал интеллектуальной безопасности сокращаются.

Проиллюстрируем данный фактор на примере России.

В 1993 г. численность населения нашей страны составляла 148,6 млн человек, а в 2009 г. — 141,8 млн человек. Таким образом, сокращение численности населения составило 6,8 млн человек. За этот период миграционный прирост (разница между прибывшими и выбывшими) за счет внешней миграции составил около 4,8 млн человек.

Итак, из этого следует, что естественная убыль населения составила не менее 11,6 млн человек, что существенно сократило потенциал интеллектуальной безопасности нашей страны.

Качество населения и его изменения (рост, падение) зависят от ряда факторов: от качества жизни населения, от продолжительности его жизни, состояния здоровья, количества и качества продуктов питания, экологии окружающей среды, качества образования, внешней миграции и др.

Когда показатели этих факторов положительные — качество населения и потенциал интеллектуальной безопасности растут.

Если признаки данных факторов со знаком минус — качество населения и потенциал интеллектуальной безопасности, наоборот, понижаются.

Итак, за последние 18 лет в нашей стране, как показывают данные Росстата, все вышеназванные факторы негативно влияли на качество и интеллектуальную безопасность населения.

Внешняя миграция населения играет существенную роль в динамике интеллектуальной безопасности посредством влияния на численность и качество населения. Внешняя миграция обладает положительными и отрицательными признаками.

К первым относятся:

- ◆ обмен технологическими знаниями; обогащение мигрантов знаниями и умениями;
- ◆ денежные переводы эмигрантов на родину, позволяющие некоторым странам компенсировать потери госбюджета;
- ◆ возрастает квалификационный потенциал эмигрантов, возвращающихся на родину.

Отрицательные признаки внешней миграции для страны, из которой выезжают эмигранты, следующие:

- ◆ растет дефицит квалифицированных работников в стране;
- ◆ снижается коэффициент окупаемости инвестиций в образование потенциальных мигрантов;
- ◆ сокращается потенциал развития страны в результате выбытия высококвалифицированных специалистов и ученых;

- ◆ уменьшается престиж страны вследствие эмиграции работников высокой профессиональной подготовки;
- ◆ снижается привлекательность страны для инвестиций, поскольку из страны происходит миграционный отток.

Чтобы приостановить процесс «вымывания» высококвалифицированных работников из страны, необходимо:

- 1) сдерживать эмиграционные процессы путем повышения качества жизни;
- 2) стимулировать возвращение эмигрантов на родину;
- 3) возмещать потери от эмиграции в виде компенсации путем передачи части доходов, извлекаемых принимающими странами, странам, из которых были эмигранты.

Российское общество серьезно обеспокоено крупными объемами эмиграции рабочей силы из нашей страны. В научной литературе России по этому поводу высказываются прямо противоположные точки зрения.

Научные работники одной группы считают, что сдерживать эмиграцию высококвалифицированных работников из нашей страны нецелесообразно, поскольку, по их мнению, эмигранты по истечении некоторого периода времени возвращаются на родину. Практика показывает, что этот аргумент не работает, ибо если и возвращаются, то единицы.

Другая группа российских ученых выступает против интеллектуальной эмиграции из нашей страны, ибо она наносит стране экономический ущерб, поскольку рациональное использование этих работников в России позволяет получить экономическую выгоду посредством создания необходимых материальных и духовных благ.

Высокие темпы «утечки умов» за рубеж из России обусловлены недостаточным финансированием науки. Поэтому прежде всего требуется резкое увеличение оплаты труда научных работников.

В 90-е гг. XX в. резко сократился интеллектуальный потенциал России. Особенно — в первые годы реформирования. Если на начало 1992 г. было 2,1 млн научных работников, то в 1995 г. их осталось 643,3 тыс. Следовательно, их численность уменьшилась более чем в 3 раза. Решающее значение в этом сыграла «внешняя» и «внутренняя» миграция. В первом случае — в другие страны, во втором — в другие отрасли народного хозяйства страны.

Итак, внешняя миграция по связи «Россия — страны ближнего зарубежья» обеспечила миграционный прирост для нашей страны населения **низкой** квалификации, по связи «Россия — страны дальнего зарубежья» — миграционный отток из России населения **высокой** квалификации.

Одним из важных факторов влияния на интеллектуальную безопасность является здоровье населения.

Здоровье — важный индикатор и условие развития человека и общества.

Различают здоровье населения и здоровье человека. Здоровье человека — это естественное состояние организма, характеризующееся его уравновешенностью с окружающей средой и отсутствием каких-либо болезненных изменений. Здоровье человека определяется комплексом биологических (наследственных и приобретенных) и социальных факторов.

Здоровье населения определяется демографическими процессами (рождаемостью, смертностью, младенческой смертностью), уровнем физического развития человека, заболеваемостью. На здоровье населения влияют социально-гигиенические факторы — условия труда и быта, жилищные условия, уровень доходов, обеспеченность (в необходимом объеме и качестве) продуктами питания, культура и воспитание, качество и доступность медицинской помощи и образования, а также климато-географические и другие природные факторы. На многие из этих условий и факторов влияет (позитивно и негативно) общество — в зависимости от его социально-политической структуры и уровня развития производительных сил.

Современное состояние здоровья российского населения представляет серьезную социальную опасность, поскольку физически больные и духовно ущербные люди могут воспроизводить только себе подобных — с ущербным генофондом. Высокий уровень бедности, низкое качество населения и рабочей силы, недостаточная социальная защищенность, неуверенность в завтрашнем дне, рост безработицы и инфляции, низкий уровень базовой медицины, нарастание наркомании и алкоголизма — все это ухудшает состояние здоровья и сокращает продолжительность жизни российского населения, создает критическую ситуацию в обществе.

Согласно данным ВОЗ, уровень здоровья населения на 50% зависит от социально-экономических причин, на 20 — от генетических, на 20 — от экологических и на 10% — от состояния здравоохранения в стране.

Каково состояние здоровья населения в России в настоящее время? О нем можно судить по уровню и динамике заболеваемости населения. Заметим, что уровень общей заболеваемости российских граждан нарастает во всех их группах (у взрослых, подростков и детей) практически по всем классам болезней (злокачественные новообразования, активный туберкулез, наркомания, алкоголизм и алкогольные психозы, токсикомания и др.). Высокий уровень заболеваемости и смертности населения России негативно отражается на продолжительности его жизни.

Состояние здоровья и продолжительность жизни населения существенно зависят от количества и качества потребления продуктов питания. В 90-е гг. XX в. в нашей стране произошло сокращение не только количества основных продуктов питания на душу населения, но и ухудшение их качества из-за уменьшения потребления белков животного происхождения и увеличения потребления углеводов. Доля хлебных продуктов и картофеля достигает 50%, а вместе с сахаром — более 60% энергетической ценности суточного рациона, в котором имеет место существенный дефицит витаминов С, В₁, В₂, фолиевой кислоты, бета-каротина, а также кальция и микроэлементов — селена, йода, цинка. Именно с этим связано сокращение продолжительности жизни мужчин и женщин.

Самая обездоленная часть населения — **дети и подростки**. Между тем здоровье человека закладывается в детском возрасте.

Детство в нашей стране — самый тяжелый и опасный период, ибо у значительной части мало надежды даже на их физическое выживание. К этому добавляются настоящие преступления против детей. Наиболее распространенными из них являются:

- ♦ жестокое обращение в семьях, школах, детских садах, детских домах, интернатах и др.;

- ◆ сексуальные преступления, нарастает насилие гомосексуалистов и педофилов;
- ◆ тяжелые увечья в семьях;
- ◆ убийства, в том числе связанные с сексуальным насилием;
- ◆ несчастные случаи (пожары, утопления, дорожно-транспортные происшествия) в своем большинстве связаны с плохим состоянием жилого фонда, халатностью властей, нарушениями правил дорожного движения и др.;
- ◆ самоубийства или попытки суицида, связанные с результатами ЕГЭ и другими причинами.

Итак, анализ состояния здоровья российских граждан показал, что его ухудшение непосредственно влияет на сокращение их численности, на снижение уровня качества и на падение потенциала интеллектуальной безопасности нашего общества.

Решающим фактором интеллектуальной безопасности выступает существующая система образования, обеспечивающая подготовку работников высокой квалификации.

Образование — это процесс и результат усвоения систематизированных знаний, умений и навыков, необходимое условие подготовки к жизни и труду, основное средство приобщения человека к культуре и овладения ею, фундамент развития культуры. Основной путь получения образования — обучение в различных учебных заведениях. Значительное место в процессе усвоения знаний, умственном развитии человека занимают также самообразование, культурно-просветительская работа, участие в общественно-трудовой деятельности.

Модернизация образования в России предполагает реализацию **следующих задач**:

- ◆ введение Единого государственного экзамена (ЕГЭ) в школах, заменяющего выпускные экзамены;
- ◆ осуществление профильного образования в школе;
- ◆ реструктуризация сети образовательных учреждений в селе;
- ◆ принятие государственных стандартов общего среднего образования.

В настоящее время в России существует следующая система образования:

- ◆ общеобразовательное профессиональное образование;
- ◆ начальное профессиональное образование;
- ◆ среднее специальное образование.

Опыт ЕГЭ мы заимствовали у Запада. Он имеет как положительные, так и отрицательные моменты.

Положительные аспекты следующие:

Первый. Лозунг: «Даешь... поступление в вузы талантов из глубинки», несомненно, оправдался: более половины зачисленных в университеты — из глубинки. Например, в 2009 г. в Санкт-Петербурге иногородних студентов стало больше на 3,2% по сравнению с 2008 г.

Второй. Введение ЕГЭ сузило сферу коррупции в вузах.

Третий. ЕГЭ дает возможность сделать дипломы российских вузов копируемыми на Западе.

Отрицательные моменты ЕГЭ:

Во-первых, функция образования — формировать творческую (креативную) личность, обеспечивающую лидерство страны. ЕГЭ же не выполняет эту функцию, ибо исходит из того, что на тот или иной вопрос уже имеется правильный ответ. Следовательно, он не предполагает поиск правильного ответа.

Во-вторых, у нас при поступлении в вуз не учитываются аттестат о среднем образовании и его оценки. Предполагалось, что единственным документом для поступления в вуз должен стать ЕГЭ, что, в сущности, означает ненужность школы как таковой. Таким образом, ЕГЭ фактически чуть ли не уничтожает парадигму школьного образования, поскольку он носит системный характер.

В-третьих, ЕГЭ практически не учит человека мыслить.

Итак, анализ состояния образования в России в 1992–2010 гг. выявил устойчивую тенденцию к снижению качества образования, что, в свою очередь, ухудшает потенциал интеллектуальной безопасности общества. В числе факторов, влияющих на понижение уровня интеллектуальной безопасности, важнейшее место занимает отсутствие планирования в системе образования.

Общий вывод: наше исследование выявило, что в 1992–2010 гг. в России действовал однонаправленный характер движения интеллектуальной безопасности — движение к ее снижению.

35.6. Индикативное планирование: сущность и формы

Планирование как явление и процесс — весьма сложное и содержательное понятие. Планирование, по выражению В. И. Ленина, настоятельно требует планомерного регламентирования производства и общественного контроля над ним.

Планирование — способ регулирования экономических процессов на уровне народного хозяйства страны, отрасли, предприятия, территориальной единицы. Планирование включает в себя определение целей и путей их достижения. Планирование, опираясь на сведения прошлого, стремится определить будущее.

Еще в XIX в. Ф. Энгельс писал, что капитализм установил планомерное разделение труда, организованное в каждой отдельной фирме. В наши дни планирование в отдельной фирме выступает в виде системы бизнес-планов, краткосрочных программ, в которых содержатся прогнозные индикаторы и пути их реализации.

На уровне экономики страны в целом в условиях коллективного производства планомерное распределение рабочего времени по различным отраслям производства характеризуется как первый экономический закон.

Экономия времени, равно как и планомерное распределение рабочего времени по различным отраслям производства, как писал К. Маркс, становится первым экономическим законом на основе коллективного производства.

Первым в мире перспективным (на 10–15 лет) комплексным планом реорганизации и развития экономики на базе электрификации был план ГОЭЛРО (Государственный план электрификации России). План ГОЭЛРО был одобрен 8-м Всероссийским съездом Советов в декабре 1920 г. и успешно выполнен. С 1928 по 1990 г. в нашей стране также успешно было реализовано двенадцать пятилетних планов.

Планирование представляет собой: фактор и метод государственного регулирования экономики, экономического роста; ведущий инструмент оптимизации экономики на всех уровнях управления народным хозяйством; процесс принятия решений, снижающий риски действий и уменьшающий неиспользованные возможности; вид деятельности по составлению планов.

Планирование проходит четыре этапа:

1. Разработка общих целей.
2. Определение конкретных целей на определенный период времени.
3. Определение путей и средств достижения целей.
4. Контроль за реализацией поставленных целей посредством сравнения плановых показателей с фактическими.

Было бы неправомерно противопоставлять планирование рынку и наоборот, ибо они совместимы. Рынок нуждается в планировании, а выполнение плана предполагает использование рыночных механизмов. Таким образом, план и рынок — это две стороны единой социально-экономической системы государства.

Нобелевский лауреат по экономике 1973 г. В. Леонтьев давал следующее образное сравнение: «План и рынок — это как руль корабля и ветер». Он считал, что планирование на всех уровнях — от предприятия до национальной стратегии развития всей экономики — является необходимым, так как экономические действия, не имеющие цели, бессмысленны.

Различают **директивное** планирование и **индикативное** (от лат. *indicator* — указатель) планирование. Под первым понимается метод регулирования развития определенного экономического субъекта и сферы его функционирования посредством разработки обязательных для реализации показателей по производству, распределению, обмену и потреблению продукции и услуг. Второй вид планирования означает метод регулирования развития экономических процессов посредством различных стимулов со стороны государства тем экономическим субъектам, которые действуют согласно рекомендациям государственных органов хозяйственного управления.

Планирование носило обязательный характер на уровне экономики страны и отдельных ее звеньев в СССР и в бывших социалистических странах. В его основе лежала общественная собственность на средства производства. Директивный характер планирование носило в фашистской Германии, где господствовала частная собственность на средства производства. Близкое к директивному планирование имело место в Японии, Франции, Южной Корее и других странах.

Следует отметить, что впервые в мировой практике принципы советского планирования были использованы, разумеется, с учетом особенностей своей страны, развитыми капиталистическими государствами.

Так, в **Японии** еще до Второй мировой войны, в 1937 г., было создано и успешно функционирует **Управление экономического планирования**. В Японии сочетаются план и рынок. Такая практика характерна и для других стран. Но в отличие от практики социалистических государств, где планы были директивными, в этих странах планы носят преимущественно индикативный (рекомендательный) характер.

В Японии существует развитая сеть правительственных и независимых органов, которые составляют национальные планы и планы комплексного развития регионов и префектур. С 1955 г. и по настоящее время в стране осуществляются пятилетние планы.

Широкую практику получило планирование во **Франции**, где в 50-е гг. XX в. был создан **Генеральный комиссариат по планированию (ГКП)**. План во Франции дополняет рынок. Однако первый план (1945 г.) носил директивный характер. Система индикативного планирования функционирует и по настоящее время, поскольку она совместима с рынком. Планирование охватывает и государственный, и частный секторы экономики.

Планирование в США на уровне всей экономики приняло бюджетный характер. Такая практика применяется в России, Украине и Казахстане.

Планирование успешно осуществляется в развивающихся странах. Примером тому является, например, **Индия**, где с декабря 2007 г. действует одиннадцатый пятилетний план (2007–2012). По этому плану ежегодно в среднем ВВП должен прирастать на 9%, в то время как в десятой пятилетке (2003–2007) данный индикатор составлял 7,6%. Согласно прогнозу 50 ведущих специалистов ИМЭМО, до 2020 г. среднегодовой прирост ВВП составит 6,6%. В прогнозе отмечается, что основной вклад в прирост мирового ВВП внесут Китай и Индия. Плановая комиссия правительства Индии подготовила доклад — прогноз «Индия — видение 2020 года», в котором определено новое место Индии в мировой экономике. О том, какое значение планированию уделяется в Индии говорит, например, тот факт, что ее плановую комиссию возглавляет премьер-министр страны.

Индикативное планирование используется в новых индустриальных странах Восточной Азии — **Тайване, Малайзии, Сингапуре** и др.

Очень полезен опыт планирования в **Китайской Народной Республике (КНР)**. Среднегодовой темп прироста ВВП за последние 30 лет в Китае составляет более 10%. Эти успехи во многом были достигнуты благодаря эффективной деятельности **Госкомитета по делам планирования и развития КНР**, своего рода китайского Госплана.

Высокий динамизм развития китайская экономика демонстрирует сегодня и рассчитывает на будущее. Так, согласно прогнозу более 50 ведущих специалистов ИМЭМО, среднегодовой прирост ВВП в Китае в 2020 г. составит 7,7% против 4,2 в мире. Практика планирования названного государственного органа достаточно содержательна.

Каково отношение к планированию (в частности, индикативному) в современной России?

Отношение российской науки. Наука в основном одобряет использование в нашей стране индикативного планирования, которое характеризуется как важнейший фактор государственного регулирования экономики и экономического роста.

Отношение власти к планированию в России. Отношение исполнительной власти к планированию — негативное, о чем свидетельствуют следующие факты:

Первый. В соответствии с Федеральным законом «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития России» прези-

дент обязан обеспечить разработку концепции социально-экономического развития страны и направлять материалы этой концепции в Федеральное собрание РФ. Однако за прошедшие десять лет концепция ни разу не рассматривалась в Федеральном собрании РФ, а потому и не могла затем превратиться в важнейшие характеристики социально-экономического развития страны.

Второй. Некоторое время тому назад предлагалось ввести в нашей стране индикативное планирование государственной экономики. Более того, Государственная дума в трех чтениях приняла Федеральный закон, предлагавший заменить прогнозы социально-экономического развития на год разработкой годовых индикативных планов, утверждаемых Федеральным законом. В этом законе предусматривалось усиление роли и повышение значения Федерального собрания в определении стратегии социально-экономического развития страны, а также увеличение долгосрочных планов с 10 до 15 и даже до 20 лет. Предполагалось образовать научный совет по прогнозированию. Однако президентом В. В. Путиным этот закон был отклонен.

Третий. В России нет специального государственного органа, который бы разрабатывал стратегию планирования социально-экономического развития страны. Между тем России нужны не виртуальные, а реальные планы, составленные высококвалифицированными специалистами.

Негативные последствия недооценки системы планирования наглядно проявляются в образовании России. Из доклада министра образования и науки РФ на заседании Государственной думы (21.03.2008 г.) следует, что дипломированных экономистов и юристов в стране выпущено вдвое больше потребности в них. Причем их подготовку осуществляют не только государственные вузы, но и коммерческие, лицензии которым выдает то же министерство.

Спрашивается, как это могло произойти? Ответ очевидный и простой. Отсутствует планирование подготовки кадров. А это, в свою очередь, объясняется тем, что ни вузы, ни соответствующее министерство не знают реальной потребности народного хозяйства страны в необходимых кадрах.

Аналогичная ситуация со средним и начальным профессиональным образованием. Так, в 90-е гг. XX в. резко сократились количество учреждений начального профессионального образования и численность обучающихся в них. В результате в ходе восстановления промышленности возник острейший дефицит кадров рабочих профессий в стране. Этот изъян также объясняется отсутствием планирования на наиболее ответственном участке управления — в подготовке решающего элемента производительных сил общества — квалифицированной рабочей силы. Не потому ли в промышленности России доля высшей квалификации рабочих снижается и составляет всего лишь 2,6% против 56% в Германии и 43% в США?

Что касается качества обучения на всех уровнях и формах образовательной системы РФ, то это вопрос особой важности.

Важнейшей составной частью планирования народного хозяйства является планирование научно-технического прогресса. В развитии фундаментальных наук необходимо сосредоточить особое внимание на наиболее актуальных направлениях посредством разработок долгосрочных планов развития науки, техники и технологии. В настоящее время для нашей страны приоритетным направлением явля-

ются инновации и модернизация, ибо на их основе может эффективно развиваться экономика.

Под инновациями понимаются принципиальные новшества и изменения в разных отраслях и сферах деятельности человека, охватывающие весь воспроизводственный процесс. На основе инноваций обеспечивается повышение конкурентоспособности страны на мировом рынке.

В мировой и российской истории были крупнейшие инновационные достижения. Из мировой практики можно назвать промышленную революцию XVII–XVIII вв., в результате которой возникла естественная связь физических наук и прогресса в экономике, а наука превратилась в непосредственную производительную силу.

В истории нашей страны крупнейшими инновационными достижениями советской эпохи были: в 20-е гг. XX в. — индустриализация; в 50–70-е гг. — атомная и космическая отрасли; в 80-е гг. — информатика.

Пришло время современной России приумножить инновационные достижения и преодолеть глубокое отставание в области инноваций, совершившийся в 90-е гг. прошлого века. А для этого Россия должна перестать оставаться сырьевым придатком мировой экономики.

Заявления о переходе от сырьевого экономического роста к инновационному пути социально-экономического развития делались неоднократно. Но Россия продолжает оставаться сырьевым придатком мировой экономики, о чем свидетельствуют такие факты.

На **Запад**, в **Европу** помимо действующих ныне двух сухопутных газовых артерий будут проведены еще две морские — **Балтийская** и **Черноморская**.

На **Восток** практически проложена нефтяная труба: на **Тихий океан**, другая будет скоро направлена в **Китай**. Хватит ли у нас газа и нефти, чтобы обеспечивать Европу, Китай, Японию и другие страны?

Переход российской экономики от сырьевого варианта к инновационному надо было осуществлять не сегодня, а еще позавчера. Практика последних лет показала, что в нашей стране крайне незначительна востребованность инновационных идей, например в промышленности. Однако преобладающая часть производимых в России «новых знаний» оценивается в мире весьма высоко. Наряду с этим объемы создания новых знаний у нас постоянно сокращаются, в результате чего уровень конкурентоспособности на мировом рынке остается невысоким.

Восстановление планирования в нашей стране чрезвычайно актуально. Стоят задачи по совершенствованию социально-экономической системы с точки зрения социализации экономики и общества.

Социализация (от лат. *socialis* — общественный) **экономики** означает переориентацию производства; ключевой элемент всемирного процесса, который находит свое выражение в росте доходов населения, повышении национального благосостояния, сокращении социальной дифференциации, снижении доли бедных людей, нарастании расходов на социальные потребности, диверсификации собственности и др.

Социализация экономики предполагает изменение вектора социально-экономического развития от интересов государства к интересам человека.

Социализация экономики означает преобладание темпов инвестиций в развитие и повышение качества человека над темпами капитальных вложений в материально-вещественные элементы производительных сил.

Социализация экономики предполагает социализацию земли — переход земли из частной собственности в общенародное достояние. Важнейшее требование социализации экономики с позиции мировой практики — расходы на социальные нужды должны составлять не менее одной трети валового внутреннего продукта (ВВП).

В решении социальных задач важная роль принадлежит планированию.

Исходная стадия планирования начинается с прогнозирования, поскольку оно предполагает оценку альтернативных вариантов адресных политических действий.

Известно, что теория неоклассического направления исходит из свободы выбора, рыночного ценообразования и совершенной конкуренции, которых в реальной экономической жизни нет. Дело в том, что подобные постулаты подвергались принципиальным преобразованиям: модифицировалась природа рынка; формировались новые методы регулирования экономики; усложнялись экономическая природа и структура рынка; происходило становление нового экономического мышления.

Создание социально ориентированной экономики предполагает повышение регулирующей роли государства. Рыночные отношения во все большей степени регулируются государством как представителем общества. Экономические явления и процессы все меньше испытывают воздействие рынка. Между тем в России на официальном уровне так и не принята сама идея индикативного планирования.

Возникает вопрос: кто и на каких условиях может эффективно решить задачи социализации?

Есть два субъекта: государство и бизнес. Начнем с последнего. Может ли он решить социальные проблемы народа? Разумеется, нет, ибо его интерес — извлечение максимальной прибыли. Социальная ответственность бизнеса — это не ответственность перед народом, а ответственность перед узкой группой акционеров и работниками данной фирмы и отрасли. Социальная ответственность олигархического капитала — ответственность перед служащими своей отрасли, корпоративная ответственность.

Государственная ответственность бизнеса возможна и реальна только под контролем национального государства. Наивно полагать, что «невидимая рука рынка» обеспечит социальную ответственность перед народом.

При социализме гражданам обеспечивались основные социальные гарантии. В Конституции СССР провозглашалось право на труд, на бесплатное образование, медицинское обслуживание. На бесплатной основе работали детские ясли, детские сады, дома пионеров и т. д. Уходя на заслуженный отдых, граждане получали относительно достаточную трудовую пенсию. Сегодня перераспределение социальных ресурсов через государственную систему практически ограничивается минимумом, а системность социального обеспечения фактически утрачена. Когда уходит государство, исчезают и государственный интерес, и социальная ответственность перед гражданами. То и другое подменяется частным. Обеспечить социальные га-

рантии наше государство сейчас, пожалуй, не в состоянии в достаточной мере, поскольку государственный сектор составляет лишь десятую часть экономики страны. Поэтому необходимо провести социализацию земли, как указывалось выше. Это позволит повысить долю государственного сектора в экономике страны и увеличить его доходы, часть которых можно использовать на социальные потребности населения.

35.7. Социальные проблемы и экономические механизмы их решения в России

Социальные проблемы — нерешенные вопросы социальной системы общества. Социальная система — одна из основных составных элементов непроизводственной сферы, удовлетворяющая нематериальные потребности человека. Развитие и обогащение социальной системы осуществляются проведением оптимальной социальной политики, ориентированной на сочетание интересов основных классов, слоев, групп, категорий населения и отдельного человека.

Социальная сфера (непроизводственная сфера), не производящая непосредственно осязаемых материальных благ, и непосредственная экономика (производственная сфера), создающая материальные блага, находятся в диалектической взаимосвязи и взаимозависимости. Сильная, быстрорастущая и эффективная экономика, формируя прочную и надежную материально-техническую базу, тем самым создает благоприятные предпосылки для развития и обогащения социальной сферы. Слабая, деструктивная, деградирующая и, следовательно, неэффективная экономика, напротив, не способна обеспечить необходимые условия для успешного функционирования и развития социальной сферы. Таким образом, как видим, влияние экономики на социальную сферу носит противоречивый характер. Столь же противоречиво влияние социальной сферы на экономику. С одной стороны, она может способствовать развитию экономики, а с другой — сдерживать экономический рост и развитие. Важное место во взаимодействии экономики и социальной сферы принадлежит экономике. Но это отнюдь не означает, что роль социальной сферы пассивна, наоборот, она, в порядке обратной связи, активно влияет на экономику. Мера влияния зависит от уровня и качества социальной сферы.

Различают следующие группы населения: бедные, предсредний класс, средний класс, богатые и сверхбогатые. Исходным в данной градации выступает уровень доходов на душу населения.

В мировой практике используются **три метода** измерения доходов: абсолютный, относительный и субъективный.

Абсолютный метод построен на основе физиологических потребностей людей в продуктах питания, одежде, жилищах. Он исходит из абсолютного уровня дохода, ниже которого невозможно поддерживать минимальный для данного общества уровень жизни. Этот метод применяется в России и США.

Относительный метод исходит из признания бедными тех, чей доход не позволяет жить в соответствии с признанными в данном обществе стандартами потребления. Данный метод используется в странах Западной Европы. Согласно этому

методу, бедными считаются те, чей доход ниже половины или даже двух третей среднего дохода.

Субъективный метод исходит из субъективных оценок людьми уровня и качества своего благосостояния.

Таким образом, как видим, различные методы измерения дают различные результаты.

Согласно исследованиям экономического отделения РАН, в 1997–2006 гг. происходило углубление бедности населения России, что подтверждается изменениями в доходах по квинтильным (20%) группам населения.

Доходы **первой** — самой обездоленной социальной группы населения сократились в **два** раза. Это беднейшая часть наших граждан.

Доходы **второй** группы, включающей бедное население, уменьшились в **полтора** раза.

Доходы **третьей** группы сократились на **треть**.

Доходы **четверной** группы, претендующей на роль среднего класса, уменьшились на **15–17%**.

Доходы **пятой** группы, к которой относятся богатые и сверхбогатые, возросли в **полтора** раза.

Таким образом, за указанный период доходы первых четырех групп, т. е. 80% населения нашей страны, сократились и лишь доходы одной (пятой) группы, охватывающей 20% граждан, увеличились.

В определении состояния и тенденций бедности в отечественной литературе имеются две взаимоисключающие позиции. Согласно одной — в России в последние годы происходит неуклонное сокращение бедного населения. Другая позиция состоит в утверждении, что бедные становятся еще беднее и, следовательно, численность бедных у нас не уменьшается. Первую позицию отстаивает официальная статистика — Росстат, вторую — экономическое отделение РАН.

Выводы ученых РАН показывают, что в России совершается дальнейшее **расслоение** общества на узкий круг богатых и сверхбогатых людей, с одной стороны, и преобладающую массу беднейших и бедных — с другой.

Приоритетной задачей социальной политики является преодоление бедности посредством использования различных механизмов.

Механизмы с точки зрения сути и содержания рассматриваемых в данной главе проблем — это конкретный способ использования экономики в целях ликвидации бедности в нашей стране, они зависят от состояния и темпов развития экономики.

Одним из этих механизмов является **повышение минимального размера оплаты труда (МРОТ)**, под которым понимается предельный уровень оплаты труда, ниже которого работодатель не имеет права платить наемному работнику. МРОТ в нашей стране намного ниже прожиточного минимума (ПМ). МРОТ в долях к ПМ составлял в 1990 г. — 1,31, в 1991 г. — 0,31, в 2009 г. — 0,26. Мы видим, что в нашей стране действует устойчивая тенденция к падению соотношения между МРОТ и ПМ. В абсолютных величинах МРОТ составлял в 2005 г. — 800 руб., в 2010 г. — 4330 руб.

Следующий механизм касается большинства пенсионеров и предполагает **повышение пенсий**. О крайне низкой пенсии в нашей стране свидетельствует, например, такой факт. На пенсии приходится всего лишь 4,6% ВВП, против 12% в развитых странах мира, т. е. пенсии у нас занижены в 2,5 раза. Среднемесячный размер пенсии в России — \$230, в то время как в США и Австралии — \$1000, в Германии и Италии — 800 евро, в Чехии — 400 евро.

Один из механизмов ликвидации бедности рекомендуется Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН, который предлагает ввести **прогрессивный** подоходный налог. Единый (13%-ный) налог как на богатых, так и на бедных был лоббирован либеральными политиками и чиновниками под предлогом повышения собираемости налогов. Они сейчас уверяют, что собираемость налогов якобы выросла, и не предполагают отменять так называемую «плоскую шкалу». Однако, по справедливому замечанию А. Шевякова, директора Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, она не оправдала себя, поскольку объем скрытой оплаты труда и в настоящее время сохраняется на уровне 11% ВВП.

Исследователи этого института показывают, что сверхбогатые (10% населения) ежегодно увеличивают свои доходы в среднем на 35–40%, и предлагают посредством более высокого налога на их доходы снизить эти темпы до 4% в год. Согласно этому механизму, предполагается покончить с нищетой в течение нескольких лет.

Предложение о замене «плоской шкалы» на прогрессивный налог вносилось рядом депутатов Госдумы РФ четвертого созыва, но их законопроект был отклонен.

Аналогичный механизм борьбы с бедностью предлагал академик Д. С. Львов. Он также высказывался за использование **налоговой системы** в целях ликвидации бедности. Поскольку его предложение касалось налога на землю одного конкретного географического пункта, предлагаемый механизм можно охарактеризовать как частный случай, имеющий общероссийское значение.

По его мнению, для ликвидации бедности у нас потребуется \$8–9 млрд в год. Свое предложение он иллюстрирует на следующем примере.

В Одинцовском районе, Николина Гора, где проживает элита, одна сотая часть гектара сегодня стоит \$60–80 тыс. В мировой практике норма налога на недвижимость составляет 1,5–2% от рыночной стоимости земли. Взяв только в одном Одинцовском районе 1,5% налога с той земли, которой владеют олигархи, мы получим \$12 млрд в год. Этих средств, как видим, вполне достаточно для ликвидации бедности в России, причем в кратчайшие сроки. Здесь нужна политическая воля российских властей.

Важнейшим механизмом борьбы с бедностью в России, на наш взгляд, может и должен стать **Стабилизационный фонд (СФ)**, с 1 февраля 2008 г. разделенный на Фонд национального благосостояния (ФНБ) и Резервный фонд (РФ). Объем Стабфонда, по данным на 1 января 2008 г., достиг \$156,8 млрд, что на 76% больше, чем год назад. Столь высокие темпы роста Стабфонда объясняются повышением цен на нефть, которая дорожала с 1999 г., но в 2009 г. резко упала.

Еще больше в нашей стране объем золотовалютных резервов (ЗВР), который ко времени экономического кризиса составлял около \$500 млрд. Крупнейшие объ-

емы СФ и ЗВР создали позитивные предпосылки для благоприятного финансового состояния России. Но не являются ли столь большие масштабы СФ и ЗВР отражением:

- ◆ неудовлетворительного финансирования **социальной** сферы;
- ◆ крайне низкого уровня инвестиций в повышение качества человека: в образование, науку, здравоохранение, культуру, искусство, физкультуру и спорт, которые во все большей степени становятся платными для наших граждан;
- ◆ **нищенской** оплаты труда, точнее — **чудовищной** эксплуатации наемного труда. По некоторым данным, российский рабочий на \$1 заработной платы производит \$4,5 ВВП, а американский — \$1,4. Таким образом, наш рабочий получает лишь 22% стоимости созданной им продукции, американский — 77%. Выходит, что российский рабочий эксплуатируется в 3,5 раза жестче;
- ◆ **очень низкого** уровня пенсий, стипендий, пособий малообеспеченным;
- ◆ **многомиллионного** беднейшего и бедного населения в стране;
- ◆ **недостаточного** объема капитальных вложений в обновление **основных** фондов, (прежде всего — в материальное производство), износ которых значительно превышает их половину?

Между СФ и ЗВР, с одной стороны, и развитием социальной сферы и экономики — с другой, существуют диалектические взаимосвязи. Рост первых сдерживает развитие вторых, и наоборот.

Использование СФ в чужой экономике, когда в собственной стране имеются острейшие проблемы практически во всех областях функционирования и развития общества — неразумно ни в социальном, ни в экономическом, ни в политическом, ни в других аспектах.

35.8. Градуирование социальных слоев населения по качеству жизни

Качество жизни населения — важнейший социальный интегральный индикатор, предопределяющий качество населения и его рабочей силы. Другими словами, качество жизни — доминанта качества населения.

Под качеством жизни населения понимается совокупность показателей, характеризующих материальное, социальное, физическое, культурное и духовное благополучие населения данной страны в данное время.

Качество жизни населения находится в тесной связи с понятием «уровень жизни». Однако между ними существуют различия.

Уровень жизни населения — это **мера** обеспечения населения материальными, социальными и т. п. благами; интегральная характеристика, включающая фонд потребления на душу населения, реальные доходы, размеры натурального потребления важнейших продуктов, обеспеченность жилищными, коммунальными услугами и т. д.

В конечном счете уровень жизни определяется уровнем развития производительных сил общества и характером экономических отношений, а также надстройкой.

Короче говоря, уровень жизни в основном оценивается количественными показателями, в то время как качество жизни — качественными признаками.

Качество населения определяется следующими факторами: уровнем и качеством жизни населения; продолжительностью жизни населения; экологией окружающей среды; состоянием здоровья населения; уровнем и качеством образования и профессиональной подготовки населения; внешней миграцией населения.

Повышение или понижение качества населения зависит от того, положительные или отрицательные признаки вышеназванных факторов являются преобладающими. Превышение положительных показателей данных факторов означает рост качества населения. И наоборот, превышение отрицательных признаков этих факторов говорит о том, что качество населения падает.

Данные Росстата показывают, что в последние 20 лет, особенно в условиях финансового и экономического кризиса, преобладало негативное значение вышеперечисленных факторов и, следовательно, ухудшение качества российского населения.

Материальным базисом качества населения выступает ВВП, а в его основе — физический объем фонда потребления, под которым понимается масса предметов потребления, поступающих из сферы производства и обращения в сферу потребления и использующихся исключительно на непроизводственные нужды общества — на личное и общественное текущее потребление и непроизводственное накопление.

С точки зрения качества жизни мы выделяем **шесть социальных слоев** в России: сверхбогатый, богатый, средний, предсредний, бедный, беднейший (нищий).

Здесь представлены укрупненные социальные слои. Более детальное градуирование населения может быть произведено путем выделения в каждом из шести несколько социальных слоев.

Анализ начнем со сверхбогатого социального слоя, обладающего миллиардным состоянием, выраженным в иностранных валютах (доллар, евро, фунты стерлингов).

К сверхбогатому социальному слою относятся: собственники приватизированных предприятий экономики и социальной сферы (олигархи), банкиры крупных коммерческих банков и банков с государственным участием (олигархи).

Олигархи владеют многомиллиардными материальными и финансовыми ресурсами. Число олигархов в России увеличивается из года в год. По их количеству наша страна занимает третье место в мире, уступая только США и Китаю.

Образование олигархического клана — следствие безумной и несправедливой приватизации государственной, муниципальной и кооперативной собственности, проведенной либеральными реформаторами в начале 90-х гг. XX в.

Приватизация как крупномасштабный политический акт привела к глубочайшему социальному разлому российского общества на два полюса: сверхбогатого и богатого населения на одном полюсе, бедного и беднейшего — на другом.

Со временем приватизация собственности превратилась в перманентный процесс. У правительства готова очередная программа приватизации портов, аэропортов и т. д.

Олигархический капитал возрастает с каждым днем, и его стремление к накоплению беспредельно, ибо главная функция этих «ничего не предпринимających

предпринимателей» — высасывание максимальной прибыли и увеличение капитала (в том числе и за счет государственных средств) — осуществляется весьма успешно.

Олигархи эффективно обеспечивают сохранность и накопление капитала посредством ими же созданного законодательства. В этих целях они используют целый арсенал способов и разработанных приемов.

На первом месте стоит веками опробованная мировым капитализмом **жесточайшая эксплуатация** работников наемного труда. Российский капитал в короткий срок обошел капитал других стран по степени умения извлекать максимальную прибавочную стоимость.

Одним из широко распространенных способов ускоренного накопления капитала является **присвоение олигархами всей чистой прибыли**. Олигархи в интересах собственного обогащения успешно используют такой источник, как **оффшоры** (государства, в которых налогов или нет, или они очень низкие). Российские предприниматели свои предприятия, расположенные на нашей территории, регистрируют в оффшорах — скажем, на Кипре. Дело в том, что 5 декабря 1998 г. между Россией и Кипром было заключено соглашение «Об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал». В соответствии с этим соглашением налог по дивидендам, уплачиваемый российскими бизнесменами оффшору, составляет всего 5%. Остальную часть прибыли они переводят не в Россию, а за рубеж, где этот капитал и используется. В этой связи возникает вопрос: к какой стране реально можно отнести данный капитал? Ответ однозначен: это не российский капитал, ибо он используется и функционирует не в интересах России.

Следующий социальный слой — **богатое население**. К нему относятся: бизнесмены, собственники крупного состояния; управленцы; государственные чиновники.

Управленцы высокую прибыльность руководимых ими предприятий объясняют не эксплуатацией работников наемного труда, а исключительно своими титаническими усилиями, которые, по их мнению, должны вознаграждаться высокой оплатой.

Фактически они присваивают часть прибыли, созданной наемными работниками, получающими за свой труд мизерную зарплату.

На предприятиях, руководимых топ-менеджерами, дело доходит до того, что управленческие расходы превышают фонд оплаты труда работников данных предприятий. Так, в 2008 г. в ОАО «Уралкалий» заработная плата 8,6 тыс. работников была меньше управленческих расходов на 341,5 млн руб., или на 14%.

Социальный слой, имеющий состояние в сотни миллионов рублей (богатое население), как и социальный слой, обладающий многомиллиардным состоянием (сверхбогатое население), достаточно успешно увеличивает свой капитал за счет внушительных бонусов, получаемых регулярно (ежегодно) по итогам каждого года.

Например, экс-директор «ВАЗ», ныне губернатор Самарской области В. Артяков, получил бонус в 1,5 млрд руб. Не отстают от управленцев промышленных предприятий в получении бонусов руководители финансовых и иных организаций. Приведем только один факт. Члены правления «Газпромбанка» в 2008 г. получили бонусы в размере 1,006 млрд руб.

В развитых странах в трудные годы правительство ограничивает размеры бонусов. Так было и во время нынешнего экономического кризиса. В нашей стране та-

кая практика не используется. Поэтому бонусы получают бесконтрольно и столько, сколько им захочется.

Обладателями достаточно крупных доходов-капитала являются чиновники. Так, в 2008 г. доход-капитал министра природных ресурсов РФ Ю. Трутнева составил 370 млн руб. Губернатор Тверской области Д. Зеленин в том же году заработал 387 млн руб. Сверхбогатые и богатые кланы сосредоточили в своих руках колоссальные материальные и финансовые ресурсы.

Так, по данным зарубежной и отечественной прессы, 500 богатых людей России владеют финансовыми активами в 12 трлн руб.

Обладая таким материально-финансовым базисом, эти люди оказывают большое влияние на все ветви государственной власти во имя реализации своих интересов — извлечения максимальной прибавочной стоимости.

Достижение клановых целей обеспечивается тем, что их представители входят в правительство, заседают в Федеральном собрании, Общественной палате, являются губернаторами субъектов РФ, создавая тем самым благоприятные условия для сращивания олигархии и государственной политической власти.

С другой стороны, политическая власть всех иерархических уровней, в свою очередь, сама реально выражает и отстаивает интересы этих двух социальных слоев как составных компонентов российского общества. Как говорится, и волки сыты, и овцы целы.

Защиту правительством интересов сверхбогатых и богатых социальных слоев можно проиллюстрировать на следующих фактах.

1. Существующая в России налоговая система дает возможность олигархам присваивать природную ренту, вместо того, чтобы изымать ее в государственную казну. Неправомерность такого положения подтверждается тем, что природные ресурсы являются всенародной собственностью и по праву доход от них принадлежит народу, а не маленькой группе богатого населения.
2. Во время нынешнего финансово-экономического кризиса российское правительство оказало многотриллионную финансовую поддержку олигархам различных отраслей экономики. В реальную же экономику и социальную сферу были направлены крайне незначительные государственные средства по отношению к фактической потребности в них.
3. Введение единой для богатых и для бедных так называемой «плоской» шкалы подоходного налога в 13%. Между тем, как известно, в развитых странах мира действует, и к тому же успешно, прогрессивное налогообложение. В США на сверхдоходы налог составляет 40%, в Швеции и Франции — 60%.
4. Установление трехлетнего срока давности по искам несправедливой приватизации государственной и муниципальной собственности.
5. Легализация капитала при уплате с него 13%-ного налога и др.

Средний социальный слой (средний класс) в странах с развитой экономикой является многочисленным, составляющим 60% и более от всего населения. В России его доля не превышает 15%.

В литературе категория «средний класс» не имеет однозначной трактовки. Наиболее распространенными являются две. Согласно первой трактовке, средний класс — это главным образом представители среднего и малого предприни-

мательства. Другая трактовка исходит из признания того, что к среднему классу относятся представители среднего и малого бизнеса, врачи, учителя, инженерно-технические работники, часть пенсионеров.

Основным показателем среднего класса выступает среднедушевой доход. Применительно к России он должен составлять, по нашему мнению, не менее 50 тыс. руб. в месяц.

Исходя из этого к среднему классу следует относить: представителей среднего предпринимательства, часть малого предпринимательства, высокооплачиваемых ученых.

Сущность среднего класса проявляется в его функциях.

Выделяют следующие функции: формирование массового платежеспособного спроса на внутреннем рынке, образование крупных сбережений, обеспечение преобладающей доли налоговых поступлений в госбюджет.

Как видим, функции среднего класса весьма сложные и ответственные. Выполнить их может только достаточно крупный и состоятельный средний класс, который сформировался в развитых странах мира.

Что касается среднего класса России, то он пока еще не готов и не способен выполнять их, для этого потребуются многие годы.

Предсредний социальный слой. Этот социальный слой занимает пространство между средним классом и бедным населением. Его положение неустойчиво: риск стать бедным и перспектива — перейти в средний класс. В первом случае это может произойти в период экономического кризиса либо вследствие неэффективного ведения бизнеса. Второй вариант возможен, когда предприниматель вводит новшества в производство и управление бизнесом. К предсреднему социальному слою мы относим людей, имеющих среднедушевой доход не менее 20 тыс. руб. в месяц.

В этот социальный слой можно включить: часть представителей малого бизнеса; пенсионеров, получающих сравнительно высокую пенсию; докторов наук.

Такой подход к оценке представителей, относящихся к предсреднему социальному слою, достаточно условен и может быть скорректирован.

Самый многочисленный социальный слой — бедное население. В литературе бедное население рассматривается как один социальный слой. Мы его делим на два социальных слоя: бедное население и беднейшее (нищее) население. К бедному населению мы относим граждан, у которых среднедушевой доход **превышает** прожиточный минимум. В беднейшее (нищее) население мы включаем тех граждан, среднедушевой доход которых **ниже** прожиточного минимума.

Следовательно, определяющим признаком градуирования на указанные два социальных слоя, исходя из существующей в России практики, выступает **прожиточный минимум**.

Бедность — это специфический образ жизни определенной части членов общества. Он характеризуется своим воспроизводством и продолжительностью.

Причины бедности заложены в общественных отношениях, прежде всего в отношениях собственности на средства и продукты производства. Исключительное значение имеет экономическая и социальная политика государственной власти.

Бедность в нашей стране была и в советские годы, но была незначительной. В США в настоящее время к бедному населению относят свыше 10% от общей численности населения.

Резкий скачок бедности в России произошел в 90-е гг. XX в. в результате рыночных преобразований, падения реальных доходов преобладающего большинства российского населения вследствие высокой безработицы и галопирующей инфляции.

Оценка уровня бедности Росстатом, общественно-политическими институтами и независимыми экспертами значительно разнятся по ряду причин.

Во-первых, критерий бедности — прожиточный минимум — устанавливается государственной властью и поэтому является вопросом политики, а не экономики и социологии.

Во-вторых, используются различные методы определения уровня бедности.

Самый низкий социальный слой — беднейшее (нищее) население. По данным Росстата, в первом квартале 2009 г. по сравнению с первым кварталом 2008 г. численность нищего населения в нашей стране увеличилась на 1,5 млн человек и составила 24,5 млн.

На наш взгляд, реальная цифра нищих российских граждан намного больше. Назовем аргументы.

Первый. Прожиточный минимум явно занижен, он равен для работающего населения 5479 руб. в месяц. Из чего состоит прожиточный минимум? Он включает в себя минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг ЖКХ, здравоохранения и образования, а также обязательные платежи и сборы.

Второй. Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) в настоящее время также занижен. Так, минимальная заработная плата как денежный индикатор — эквивалент прожиточного минимума, по данным Евростата и Росстата, в России была ниже по сравнению с Люксембургом в 17 раз, Францией — в 14 раз, Англией — в 10 и даже по сравнению с Эстонией — в 4 раза.

Третий. Выбранный метод измерения нищеты населения. В мировой практике используются три метода: абсолютный, относительный и субъективный.

Нищету усиливает безработица, а также устойчивая тенденция многомесячных задержек выплаты заработной платы работающим. Причем такая ситуация характерна не только для частного, но и государственного сектора, включая предприятия оборонного комплекса.

Экономический рост в течение девяти лет (2000–2008) создал благоприятные условия для сокращения бедности и нищеты нашего населения. Однако политика власти была нацелена на наращивание золотовалютных резервов и создание Стабилизационного фонда, а не на развитие экономики и социальной сферы.

В результате финансово-экономического кризиса страна осталась и без денег, и без возросшей экономики, и без развитой социальной сферы.

Проблема бедности и нищеты в стране неизбежно ставит задачу разработки стратегии существенного снижения их уровня. Стратегия может включать в себя: резкий рост оплаты труда, пенсий, пособий; обеспечение работой каждого, кто нуждается в ней; значительное снижение неравенства в распределении доходов; максимальное перераспределение доходов посредством введения прогрессивного налогообложения; адресная поддержка наименее обеспеченного населения; усиление координации социальной политики в регионах; установление критерия рас-

пределения федеральных средств на социальные программы по регионам страны и др.

Все сказанное подытожим следующим выводом:

Основной причиной столь высокого уровня поляризации качества жизни богатых и бедных граждан России является социально-экономическая политика государственной власти, выбранная ею модель управления народным хозяйством и обществом, а естественным следствием этой политики — снижение качества населения и трудящегося человека как главной производительной силы нашего общества.

35.9. Стабилизационный фонд и его преобразование

Стабилизационный фонд — это профицит (избыток) государственного бюджета; превышение его доходов над расходами. В сущности, он имеет трудовое происхождение и внешне в одних странах выступает в виде доходов от экспорта нефти и газа (Россия), в других — доходов от экспорта нефти (Венесуэла, Норвегия), в третьих (Чили) — доходов от экспорта меди.

Само явление и термин были заимствованы из зарубежной практики. Генезис стабилизационного фонда относится к практике некоторых зарубежных стран последней четверти XX в.

Стабилизационный фонд в России формируется за счет следующих источников:

- ♦ дополнительные доходы федерального бюджета, определяемые расчетно за счет превышения цены на нефть над базовой ценой;
- ♦ остатки средств федерального бюджета, в которых учитываются доходы от размещения средств Стабилизационного фонда;
- ♦ остатки средств федерального бюджета на начало следующего года.

В 2004 г. средства Стабилизационного фонда не расходовались. В 2005 г. они использовались на досрочное погашение внешнего государственного долга (647,3 млрд руб.) и 30 млрд руб. перечислены в Пенсионный фонд РФ на покрытие его дефицита. В августе 2006 г. Россия досрочно погасила долги Парижскому клубу в сумме \$22,3 млрд. И выдала кредитору премию в \$1 млрд — за его согласие получить досрочную выплату Россией своей задолженности.

Какие аргументы в пользу досрочного погашения российского внешнего государственного долга приводятся сторонниками этого акта?

Первый. Деньги досрочно отданы Парижскому клубу, поскольку их использование внутри страны на развитие экономики и на повышение уровня и качества жизни российских граждан якобы увеличит инфляцию.

Второй. Досрочное погашение внешнего государственного долга повысит доверие иностранных государств к России.

Однако наша страна не только возвращает долг, но и вновь берет займы. Так, по состоянию на 1 апреля 2006 г. по сравнению с 2004 г. кредиты российских банков выросли на \$32,5 млрд и составили \$57,4 млрд. Частные компании заимствовали за этот период \$86 млрд, и их внешний долг достиг \$131,1 млрд. В результате

чего общий внешний долг России не уменьшился, а вырос и составил \$274,7 млрд. В связи с этим возникает вопрос: кто будет платить долг банков и частных компаний, если они обанкротятся? Не исключено, что их долги (тем более в частных компаниях имеются и государственные предприятия) придется погашать за счет федерального бюджета России.

Федеральный бюджет является прерогативой законодательной власти. Однако в нашей стране за последние годы многие вопросы управления государственными финансами, в том числе Стабилизационный фонд, регулируются подзаконными актами. До осени 2004 г. в России не было нормативных актов, которые бы регламентировали управление средствами стабилизационного фонда. И только 30 сентября 2004 г. за № 508 вышло Постановление Правительства РФ «О порядке управления средствами Стабилизационного фонда Российской Федерации», которым утверждались правила управления им, а также были определены сроки разработки и утверждения дополнительных нормативных актов, касающихся:

- ◆ нормативной валютной структуры инвестиционного портфеля и пределов допустимых отклонений от нее, расчетов размера инвестиционного портфеля, показателей риска и доходности нормативных портфелей;
- ◆ заключения договоров с ЦБ РФ о передаче ему отдельных полномочий по управлению средствами стабилизационного фонда, их учету в иностранной валюте, а также заключения депозитарного договора.

Есть основания полагать, что Стабилизационный фонд в России выступает своего рода вторым бюджетом, поскольку существенная его доля находится за пределами публичного финансового менеджмента. Важно заметить, что в других странах подобное не имеет места. Поскольку использование средств Стабилизационного фонда выходит за пределы конкретного бюджетного года, он трактуется в качестве инструмента среднесрочной бюджетной политики. По существу же таковым он не является, ибо им он может быть только в том случае, если его средства будут использоваться для инвестиций инновационного характера.

Стабилизационный фонд предназначен для компенсаций снижения доходов федерального бюджета при падении мировых цен на нефть. Но на деле он используется на устранение ошибок и просчетов Правительства РФ.

Порядок управления средствами Стабилизационного фонда Министерством финансов (с передачей правительством некоторых функций ЦБ РФ) предусматривает возможность размещения средств фонда в долговые обязательства иностранных государств, что противоречит национальным интересам российской экономики и отрицательно влияет на экономическую безопасность России.

Относительно средств Стабилизационного фонда установлены следующие **нормы**:

- ◆ порядок управления;
- ◆ перечень государств, в чьих обязательствах могут размещаться средства фонда, и определенные требования к ним;
- ◆ раскрытие информации о результатах инвестирования средств фонда.

Формирование и использование стабилизационного фонда — прерогатива законодательной власти. Но в нашей стране он находится в управлении Министерства финансов, которое заинтересовано в увеличении средств этого фонда. Именно

оно при расчетах федерального бюджета на 2006 г. выступило против повышения так называемой «цены отсечения», т. е. превышение продажной цены на нефть на мировом рынке над базовой ценой с \$20 до \$27 за баррель. Однако «цена отсечения» и в \$27 за баррель нефти явно занижена, что позволяет наращивать величину Стабилизационного фонда, размещенного в долговых обязательствах иностранных активов, в ускоренных темпах.

Каков механизм образования Стабилизационного фонда из профицита государственного бюджета? Механизм превращения профицита в Стабфонд можно проиллюстрировать на следующем условном примере.

Предположим, что цена барреля нефти на мировом рынке равна \$90, а «цена отсечения», установленная Правительством РФ в доходную часть госбюджета, — \$27. Разница между этими показателями в \$63 (90–27) направляется в Центральный банк РФ (ЦБ РФ), который переводит ее за рубеж, и принимает форму Стабфонда.

Размещение Стабилизационного фонда в долговых обязательствах других стран представляет собой форму бегства отечественного капитала за рубеж за мизерные проценты. В связи с этим возникает вопрос: есть ли гарантии, что наш капитал вернется, и не будет ли он арестован по каким-либо мотивам? Суть Стабилизационного фонда — это не просто рубли, полученные от ЦБ РФ в обмен на проданную нефть на мировом рынке, а фактическое ограбление России посредством перетока природных ресурсов и труда в иностранную экономику.

В российской печати и устных выступлениях четко прослеживается деление авторов на сторонников и противников Стабилизационного фонда.

Сторонники предпринимают отчаянные попытки придать ему статус знаковой экономической категории. При этом они утверждают:

- а) он предназначен для компенсаций снижения доходов федерального бюджета при падении цен на нефть;
- б) его использование внутри страны создает для макроэкономической политики проблему превышения денежного предложения над спросом;
- в) его общей предпосылкой выступает высокая зависимость экономики и финансовой системы от внешнеэкономических факторов;
- г) использование на досрочное погашение государственного внешнего долга является практически единственным эффективным способом расходования его средств и т. д.

Противники стабилизационного фонда аргументируют свою позицию следующим образом:

По пункту а. Стабилизационный фонд выполняет функцию стерилизации избыточной денежной массы, поступающей в экономику в результате выкупа Банком России растущих потоков «нефтегазодолларов». Поэтому придание Стабилизационному фонду функции компенсации снижения доходов федерального бюджета при падении цен на нефть и газ необоснованно. Дело в том, что в случае обрушения цен на них возникает угроза государственному бюджету, ибо использование ресурсов этого фонда приведет к финансовой дестабилизации и экономическому спаду.

По пункту б. Это утверждение представляется спорным. Предположим, что средства Фонда будут инвестированы в развитие промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и других отраслей экономики. Разве это не увеличивает спрос на отечественный капитал? Разумеется, он возрастет. И другой аспект. Исполнительная власть постоянно приглашает зарубежных предпринимателей инвестировать капитал в российскую экономику. Возникает вопрос: иностранный капитал повышает спрос, а отечественный — нет? Есть ли логика в утверждении сторонников Фонда?

По пункту в. Если следовать этому положению, то вытекает: чем выше уровень открытой экономики, тем выше должна быть доля этого Фонда в ВВП. Но факты не подтверждают такой прямой зависимости. Так, доля внешнеторгового оборота в ВВП в России ниже, чем в Великобритании, т. е. наша экономика менее открытая и, следовательно, менее зависимая от внешнеэкономических факторов в сравнении с Великобританией. Однако в 2006 г. Россия имела большой профицит государственного бюджета, а Великобритания — дефицит. Таким образом, предпосылкой Стабилизационного фонда является не зависимость экономики от внешнеэкономических факторов, а волевой характер финансовой политики правительства.

По пункту г. Наиболее эффективным способом использования Стабилизационного фонда является не досрочное погашение внешнего государственного долга, а его инвестирование в народное хозяйство:

- ◆ в первую очередь на обновление основного капитала, на научные исследования и технологические разработки;
- ◆ на инвестирование в человека;
- ◆ на увеличение объема и доли золота в золотовалютных резервах;
- ◆ на погашение государственного внешнего и внутреннего долга и т. д.

Такой подход объясняется тем, что профицит государственного бюджета образуется за счет продажи природных ресурсов страны, являющихся общенародной собственностью. Поэтому профицит должен использоваться на нужды всего народа. Между тем основная часть профицита вкладывается в долговые обязательства США и ряда стран Европы, что означает формирование бюджетных дефицитов этих стран. В 2006 г. средства Стабилизационного фонда были размещены на 45% в долларах США, 45 — в евро и 10% — в английских фунтах стерлингов. При этом объем средств фонда нарастает как снежный ком. В 2007 г. он увеличится на 1,5 трлн руб. Как видим, средства немалые. Но они не попадают в наше народное хозяйство.

Главной задачей российских властей в последние годы является снижение инфляции, а в качестве главного фактора борьбы с ней рассматривают стабилизационный фонд. Однако многие отечественные ученые считают, что в настоящее время уровень инфляции в России не является серьезной угрозой социально-экономическому развитию. Инфляция в России, по официальным данным, в последние годы составляет примерно 10%. Таким образом, аргумент в пользу наращивания и сохранения Стабилизационного фонда в иностранной валюте с целью недопущения роста инфляции в действительности не работает.

В 2008 г. Стабилизационный фонд разделен на:

- ◆ Резервный фонд, минимизирующий риски экономики России в случае резкого падения цен на энергоносители на мировых рынках, а также для поддержания макроэкономической стабильности и борьбы с инфляцией;
- ◆ Фонд национального благосостояния — для поддержания пенсионной системы и развития экономики через финансирование институтов развития (Банк развития, Венчурная компания, Корпорация нанотехнологий).

Подвергнутся модификации и функции Стабилизационного фонда. Его средства можно будет использовать на развитие экономики и социальной сферы. Насколько эффективно будут использоваться эти средства на практике, покажет время.

Средства Стабфонда РФ весьма внушительны. На 1 января 2008 г. они составили 3 трлн 851,8 млрд руб., что на 76% больше, чем год назад. И вот эти деньги в связи с прекращением существования Стабфонда с 1 февраля 2008 г. делятся между Фондом национального благосостояния (782,8 млрд руб.) и Резервным фондом (3 трлн 69 млрд руб.). Из этих фондов 80% будут вложены в иностранные гособлигации; 15 — в облигации зарубежных центробанков и госагентств; 5% — в долговые обязательства международных финансовых организаций.

Фонд национального благосостояния будет страховать пенсионную систему. Но возникает вопрос, почему бы не инвестировать эти средства в развитие материального производства и социальную сферу нашей страны?

Что касается Резервного фонда, то его средства будут храниться в иностранных государствах, обеспечивая тем самым, по мнению Правительства РФ, финансовую безопасность нашей страны. Функции Резервного фонда — те же, что и у бывшего Стабфонда, основная цель которых — сберечь деньги, полученные за счет сверхдоходов от продажи нефти на случай возможного кризиса в России.

На 1 января 2009 г. величина обоих фондов составляла 6612,1 млрд руб., в том числе Резервный фонд — 4027,6 млрд руб. и Фонд национального благосостояния — 2684,5 млрд руб.

На 1 января 2010 г. объем Резервного фонда РФ сократился до \$60,52 млрд, а Фонда национального благосостояния — до \$91, 56 млрд.

35.10. Проблемы присоединения России к Всемирной торговой организации

Всемирная торговая организация (ВТО) учреждена взамен Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) 8 декабря 1994 г. и начала свою деятельность с 1 января 1995 г. Таким образом, ВТО — правопреемница ГАТТ, создана на основе Уругвайского раунда.

ВТО — важнейший механизм современной глобализации и миропорядка, многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется доминирующая доля (90%) мировой торговли товарами и услугами.

Высшим органом ВТО является Министерская конференция, объединяющая представителей всех участников ВТО. Сессии проводятся каждые два года. Между

сессиями по необходимости созывается Генеральный совет (ГС), состоящий также из представителей стран-членов ВТО.

В настоящее время полноправными членами ВТО являются более 151 стран мира, еще более двадцати государств находятся на различных стадиях процесса вступления в ВТО.

Официальной доктриной ВТО является фритридерство. Реально же ведущие развитые страны осуществляют протекционизм. Так, например, США отказались привести свое национальное законодательство в соответствие с нормами ВТО.

При характеристике ВТО необходимо исходить из того, что эта организация выражает интересы ведущих транснациональных компаний (ТНК), является инструментом развития одних стран и консервации отсталости других. Поэтому тезис о равноправии членов ВТО есть вымысел, поскольку ВТО вместе с Международным валютным фондом (МВФ) и Всемирным банком (ВБ) выступает важнейшим элементом миропорядка.

Согласно нормам ВТО, национальные экономики членов этой организации должны быть максимально открытыми и подвергнуты глубокому дерегулированию. В результате расширенно воспроизводится такой тип мирового разделения труда, который обеспечивает одним странам высокотехнологичные наукоемкие производства, а другим — производство сырья. Механизм принятия решений в ВТО позволяет ведущим развитым странам (США, ЕС) не выполнять базовые обязательства, не отвечающие их национальным интересам. В ВТО господствуют США, ЕС, Япония и Канада — так называемая «большая четверка». России реально уготовано место энерго-сырьевого экспортера.

Было бы ошибочно не замечать, что в ВТО нарастает тенденция к внутреннему кризису. Так, более 60 развивающихся стран выразили свое недовольство расширением политики либерализации торговых отношений и предложили отсрочить введение договоренностей Уругвайского раунда. В середине 1992 г. Россия получила статус наблюдателя ГАТТ, который формально унаследован от бывшего СССР. Рабочая группа по России была создана Советом представителей ГАТТ в июле 1993 г.

В отечественной литературе и устных заявлениях высказывались неоднозначные суждения, особенно относительно ускоренного присоединения нашей страны к ВТО.

Дискуссия разворачивается вокруг двух подходов.

Первый. Россия, как крупная мировая держава, имеет много принципиальных мирохозяйственных конкурентных преимуществ. Поэтому ее вступление в ВТО ускорит экономическое развитие страны.

Второй. Современное состояние экономики России не дает оснований для ускоренного ее присоединения к ВТО, ибо оно может обернуться серьезными негативными народно-хозяйственными последствиями для нашей страны.

Сторонники вступления России в ВТО выдвигают следующие аргументы:

- ♦ вступив в ВТО, Россия получит широкий доступ на мировой рынок, избегая дискриминации при продаже своих товаров и услуг;
- ♦ усилится приток иностранного капитала в нашу страну;

- ◆ вступление в ВТО создаст реальные возможности увеличения бюджета страны и заработной платы, всего общественного воспроизводства;
- ◆ вступление в ВТО не вызовет неизбежных отрицательных последствий для нашей экономики, а, наоборот, принесет выгоды в среднесрочной перспективе в \$19 млрд, а в долгосрочной — \$64 млрд в год.

Противники вступления России в ВТО приводят иные доводы. Они считают, что:

- ◆ увеличится неконтролируемость экспорта и импорта;
- ◆ придется отказаться от протекционистских мер защиты национальных интересов;
- ◆ прямые иностранные инвестиции могут вызвать спад производства, особенно в пищевой, легкой промышленности, машиностроении и в сельском хозяйстве, что приведет к росту безработицы;
- ◆ сокращение или полная отмена экспортной пошлины на поставки за рубеж энергоресурсов и сырья из России значительно сократит доходы госбюджета;
- ◆ возрастет открытость нашей экономики, ее рынка для импорта, что приведет к свертыванию производства из-за низкой его конкурентоспособности и т. д.

О последствиях вступления в ВТО можно получить представление на примере стран Прибалтики. Будучи традиционно сельскохозяйственными, они теперь импортируют до 80% сельхозпродукции, а сельхозполя поросли бурьяном. Аналогичная ситуация в Венгрии, Чехии, Словакии, где господствуют иностранные компании. И это несмотря на то, что условия присоединения к ВТО для них были намного лояльнее.

Однако к большим странам ВТО предъявляет жесткие условия. Так было с Китаем. До декабря 2001 г., когда Китай вступил в ВТО, много лет шли переговоры, в ходе которых ему ставились невыносимые условия.

Присоединение России к ВТО, по мнению отечественных специалистов, понизит конкурентоспособность нашей экономики за счет:

- ◆ согласованного снижения уровней импортных тарифов на промышленные товары;
- ◆ удорожания энергоресурсов. Реальные отпускные цены на газ для промышленных потребителей России;
- ◆ ужесточения требований к сертификации систем менеджмента качества на российских предприятиях. Предприятия, не перешедшие на Международную систему стандартизации и сертификации продукции, не смогут выйти на внешние рынки.

Как видим, условия вступления России в ВТО весьма жесткие, и в случае ее присоединения к этой организации они должны быть выполнены в ближайшие годы.

Вступление России в ВТО выдвигает проблему резкого повышения темпов роста ВВП, конкурентоспособности экономики на мировом рынке. Это можно обе-

спечить за счет ускоренного перевооружения материально-технической базы **реального сектора экономики**, в первую очередь — промышленности и сельского хозяйства.

Для оптимизации режима воспроизводства производственного потенциала необходима тщательно выверенная государственная промышленная политика, нацеленная на инвестиционный подъем, ибо от темпов технологического перевооружения промышленности (в первую очередь обрабатывающей) зависят конкурентоспособность производства и стабильность экономического роста.

В 2005 г., согласно Московскому саммиту, Россия подписала «Дорожную карту» по науке, образованию и культуре. Между тем расходы на науку продолжают оставаться крайне недостаточными. Например, абсолютная величина затрат на НИОКР в России меньше, чем в США, в 45 раз, чем в Японии — в 22 раза и чем в Германии — в 7,5 раза (и даже меньше, чем в компаниях «Дженерал Моторз» или «Сименс»).

Неуклонно сокращается численность занятых в сфере НИОКР в России. В 1992 г. в ней было занято 1532,6 тыс., в 2005 г. — 833,3 тыс. человек, а организаций — соответственно 4,6 тыс. и 3,7 тыс. Численность ученых и инженеров, занимающихся исследованиями и разработками (на 10 тыс. населения), составляет в России 34,8, США — 41,0, Японии — 51,0, Германии — 31,6. По доле высокотехнологичной продукции в товарном экспорте: РФ — 8%, США — 32, Китай — 20, Япония — 26, Германия — 18, Великобритания — 31%. В сущности — «провальная» доля России в мировом экспорте информационного оборудования (0,04% против 13% — США, 7,1 — Китая, 9,7 — Японии, 4,8 — Германии, 5,3 — Великобритании, 8,4% — Франции). Отсюда нетрудно представить, почему в нашей стране крайне низкая инновационная составляющая.

Состояние научного потенциала РФ не отвечает ее интересам и месту в мировом сообществе, продолжается старение научных кадров. В Российской академии наук (РАН) доля научных работников в возрасте от 50 лет и старше увеличилась с 50,1% в 2001 г. до 72,4% в 2005 г.

В промышленности доля высшей квалификации рабочих снижается и составляет всего лишь 2,6% против 56% в Германии и 43% в США.

По экспорту углеводородов Россия занимает первое место в мире, однако он не стал фактором ее социально-экономического прогресса, ибо таким фактором выступает научно-технический прогресс, новейшие технологии. Модернизация экономики нашей страны возможна на основе отечественной науки.

В «Президентском послании-2007» Федеральному собранию РФ выдвинута и обоснована задача создания эффективной системы исследований и разработок в области **нанотехнологии**, которая становится ключевым направлением развития промышленности и науки. Россия должна полнее и продуктивнее использовать имеющиеся конкурентные преимущества в газово-промышленном комплексе, ракетно-космической, атомной отрасли, биотехнологии и генной инженерии, лазерных технологиях, производстве вооружений и в других отраслях и производствах. Сейчас ставится вопрос о модернизации.

Вступление России в ВТО предполагает высокоразвитое конкурентоспособное **сельское хозяйство**. Основным документом ВТО в области сельского хозяйства является соглашение «Уругвайский раунд ГАТТ», который регламентирует обя-

зательства членов этой организации по внутренней поддержке агропромышленного комплекса (АПК), устанавливает классификацию направлений государственной политики.

Каково состояние сельского хозяйства России в настоящее время?

В сельском хозяйстве России положение крайне сложное. Подорваны основы сельскохозяйственного производства, особенно в животноводстве. Несмотря на принятые в последние годы позитивные меры, коренного перелома, в частности в животноводстве, не произошло. Поэтому в стране сохраняются достаточно острые проблемы в продовольственной безопасности российских граждан. Несмотря на некоторые положительные изменения в объеме и структуре потребления населения России в последние годы, стандарт ООН относительно суточной потребности в питании для 9/10 российских граждан недоступен. В стране норма потребления продовольственных товаров ниже на 30%, молока — на 40%. Фактическое потребление мяса — 47 кг в год, а медицинская норма — 80 кг.

Неудовлетворительное состояние сельского хозяйства во многом связано со слабой поддержкой государства. В то время как даже в либеральных хозяйственных системах (США, Австрия, Новая Зеландия) она достигает 30–35% ВВП, а в государствах социального рыночного хозяйства (Франция, Швеция) равна 50–60% ВВП. В европейских странах для поддержки фермерских хозяйств активно предоставляются льготные государственные кредиты и ссуды на покупку техники, субсидируются цены на удобрения, готовую продукцию.

Остается надеяться на то, что национальный проект и закон по сельскому хозяйству создадут необходимые социальные, экономические, правовые, организационные и другие условия для улучшения положения в сельском хозяйстве.

Итак, присоединение России к ВТО следует рассматривать с двух аспектов: *во-первых*, со стратегического и, *во-вторых*, с тактического. В первом случае экономика России как составная часть мировой экономики может эффективно функционировать и развиваться в условиях всесторонней связи с остальным миром. В этом смысле вступление России в ВТО является объективным процессом. Тактический аспект затрагивает другие вопросы. Речь идет о готовности, времени и условиях вступления, а также о том, кто реально управляет ВТО.

В плане механизма практического присоединения к ВТО рассматриваются два варианта. Или вступать одновременно Россией, Беларуссией и Казахстаном (странами — участниками Таможенного союза), или каждая страна отдельно.

Раздел V

ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Глава 36

ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Среди многообразных проблем переходной экономики здесь выделим только две. Во-первых, понятие, черты, разновидности, особенности, функции переходной экономики. Во-вторых, преобразование собственности в процессе приватизации.

36.1. Переходная экономика: понятие, черты, разновидности, особенности, функции

Переходная экономика — переходное состояние от одной экономической системы к другой экономической системе. В результате этого перехода осуществляется принципиальное преобразование основ данной системы, которые обуславливают генезис и развитие как новых черт переходной экономики, так и ее особенности.

Выделяют следующие **основные черты** переходной экономики:

1. Переходной экономике предстоит создать базис новой экономической системы, в то время как прошлая экономика воспроизводилась на своем базисе. Термин «базис» в экономической теории является ключевым и включает в себя:
 - тип собственности на средства и продукты производства;
 - формы хозяйственных связей;
 - тип координации деятельности между субъектами экономики.

С созданием базиса новой экономики завершается переходное состояние экономической системы и она переходит в новое качество.

2. Важной чертой переходной экономики является ее многоукладность. Под экономическим укладом понимается тип экономических отношений, допускающий одновременное сосуществование в данной стране не только различных форм, но и типов собственности. Таким образом, переходная экономика характеризуется наличием старого и нового базиса, а также сосуществованием различных типов регулирования хозяйственных связей между субъектами экономики.
3. Переходной экономике свойственно неустойчивое развитие, поскольку совершается постоянная трансформация старых отношений в условиях отсутствия новых институтов и правил, в результате чего происходит конфликт старых и новых экономических интересов.

4. Преобразования в переходной экономике занимают достаточно продолжительный период времени, что объясняется рядом факторов:
 - сложностью и противоречивостью преобразований;
 - естественными факторами;
 - невозможностью одновременно осуществить переворот технологического базиса, модификацию экономики, сформировать новые экономические институты.

Переходной экономике и смешанной экономике свойственны **общие черты**:

- ◆ сочетание рынка и государственного регулирования;
- ◆ совмещение капиталистических форм и социальной ориентации развития экономики и т. д.

Вместе с тем названным типам экономики присущи и **качественные отличия**.

Отметим некоторые из них.

Во-первых, смешанная экономика представляет собой современную экономическую систему, сочетающую рыночное и государственное регулирование, развитие экономики в единое целое.

Во-вторых, смешанная экономика как современная экономическая система является доминирующей в большинстве развитых стран мира.

Что касается переходной экономики, то она:

- ◆ не воспроизводится на собственном экономическом базисе, а является переходящей от одной экономической системы к другой;
- ◆ в отличие от смешанной экономики характеризуется неустойчивостью;
- ◆ охватывает сравнительно незначительный временной период, в то время как смешанной экономике свойственно неизменное состояние экономической системы.

Переходная экономика имеет несколько **разновидностей**:

1. Экономика **переходного периода от капитализма к социализму** (в нашей стране он охватывал период от Великой Октябрьской социалистической революции 1917 г. до 30-х гг. XX в.).
2. Принципиальное изменение в методах согласования **в пределах одной и той же экономической системы**, но они касаются ее базиса и экономической политики. Эта разновидность переходной экономики предполагает неизбежную замену старых институтов, разработку новых методов регулирования и выбор новых теорий социально-экономического развития.
3. Экономическая система **отдельных** стран требует модификации в связи с изменением **места** конкретной страны в системе международных экономических и политических связей. Эти изменения обусловлены необходимостью устранения деформаций в экономике **бывших колониальных стран**.
4. Преодоление продолжительного периода времени нестабильного экономического развития государств. Примером подобной разновидности являются, например, страны Латинской Америки, в которых в течение более двух десятилетий наблюдались низкие темпы роста экономики, нарастающий внешний долг, резкий контраст доходов населения, высокая инфляция и т. д.

5. Переходная экономика бывших союзных республик СССР и других постсоциалистических стран. Она носит межсистемный переход. Особенность этой переходной экономики заключается в том, что происходит трансформация от социалистической экономической системы к капиталистической экономической системе, т. е. движение вспять, или, точнее, — переход от «чистой» экономической системы к смешанной.

В современной смешанной экономике государство должно выполнять следующие функции:

- 1) обеспечение институционально-правовой основы деятельности хозяйствующих субъектов (определение прав и форм собственности, условий заключения и выполнения контрактов, взаимоотношений профсоюзов и нанимателей, общих основ внешнеэкономической деятельности и т. д.);
- 2) устранение либо компенсация отрицательных эффектов рыночного поведения и удовлетворение потребностей людей в общественных благах, которые рынок произвести не может: решение вопросов национальной обороны, экологии, образования, науки, здравоохранения и т. п.;
- 3) проведение экономической политики, направленной на:
 - поддержание нормального функционирования рыночного механизма;
 - сглаживание циклических колебаний;
 - преодоление последствий экономических шоков;
 - обеспечение предпосылок для долговременного экономического роста (особенно в бюджетно-налоговой, кредитно-денежной и структурной политике);
- 4) осуществление активной и принципиальной антимонопольной политики;
- 5) поддержание устойчивого социального климата в обществе посредством перераспределения имеющегося дохода;
- 6) проведение стабилизационной политики государства, нацеленной на восстановление и поддержание макроэкономического равновесия (в частности, полной занятости, стабильного уровня цен). Различают формальную и реальную стабилизацию. Формальная стабилизация — достижение устойчивого состояния по одному макроэкономическому индикатору (инфляция, безработица, изменение валового внутреннего дохода). Реальная стабилизация означает не только, например, снижение безработицы, но и наличие условий экономического роста. Переход к реальной стабилизации предполагает необходимость в нарастании государственного спроса, инвестиций, жесткого контроля цен и доходов.

36.2. Собственность. Особенности приватизации в России

Категория «собственность» имеет двоякую трактовку. Одни авторы рассматривают ее с юридической точки зрения, другие — с экономических позиций. Поэтому в первом случае ее характеризуют только как юридическую категорию, во втором — как экономическую (подробнее об этом см. в гл. 2).

Здесь коснемся вопроса об особенностях преобразования собственности в России в виде приватизации в 90-х гг. XX в. Исходным в этом процессе является Закон СССР 1986 г. «Об индивидуальной трудовой деятельности», затрагивающий не только перераспределение прав собственности, но и трансформацию ее форм.

Важное значение в подготовке процесса приватизации собственности в нашей стране имел Закон СССР 1988 г. «О кооперации в СССР», в котором:

- ◆ допускалось использование наемного труда в кооперативах;
- ◆ в новых кооперативах сложился режим свободного ценообразования.

Этим законом создавались условия для активного преобразования государственной собственности в частную. Новые кооперативы создавались при государственных предприятиях, через посредство которых собственность государственных предприятий превращалась в частно-капиталистическую собственность. Таким образом, превращение государственной формы собственности в кооперативную форму (по-видимому) явилось социальной и экономической базой для приватизации собственности в стране.

Во исполнение названных законов принимались нормативные акты об аренде, которые завершал Закон «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде», содержащий юридическую основу для перераспределения прав собственности и для изменения форм собственности.

Позднее (в 1990–1991 гг.) в СССР были приняты «Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик» (31 мая 1990 г.) и ряд других законов и нормативных актов, нацеленных на развитие рыночных отношений, которые создавали законодательную базу для приватизации и предпринимательства.

Приватизация как передача государственной и муниципальной собственности в другие формы негосударственной собственности (кооперативная, семейная, частная) — это одна, но не единственная форма преобразования собственности. Главная цель приватизации, по замыслу ее сторонников, — повышение эффективности производства.

Каковы основные особенности приватизации собственности в России?

Необходимо отметить, что приватизация в России по своему характеру, масштабам, темпам, срокам и методам проведена в радикальном варианте.

Закон РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» был принят 3 июля 1991 г., т. е. когда еще существовал СССР.

Основными особенностями приватизации в России являются:

1. **Директивность.** Решение о приватизации принималось чиновниками Госкомимущества, а не трудовыми коллективами или руководителями предприятий, которые хорошо знали специфику финансового и технологического состояния данного предприятия.
2. **Преобладание единственной формы.** Господствовало превращение государственной собственности исключительно в частную. Другие же формы приватизации не допускались. В результате чего произошло коренное перераспределение экономической власти между различными слоями российского общества.

3. **Первенство социально-политических целей перед экономическими.** Чиновники Госкомимущества, ставящие главной целью массовую и скорейшую приватизацию под лозунгом «создать собственника», полностью игнорировали критерий экономической эффективности.
4. **Социальная деформированность.** Задача сформировать средний класс в стране фактически обернулась концентрацией крупной (государственной) собственности в руках небольшой группы людей (позднее названных «олигархами») и лишением собственности преобладающего большинства трудового населения.

Выделяют следующие основные этапы приватизации:

1. Доваучерная приватизация. Осуществлялась в форме выкупа арендованного имущества. Распространялась на социальную инфраструктуру (торговля, бытовое обслуживание, общественное питание, гостиничное хозяйство и т. д.).
2. Ваучерный (чековый) этап. Осуществлялись преобразование государственных предприятий в акционерные общества открытого типа и продажа малых предприятий по конкурсу и на аукционе. Стоимость пакетов акций и выкупаемого имущества от 50 до 80% оплачивалась приватизационными чеками.
3. Послечековый (денежный) этап характеризуется продажей как самих предприятий (с аукциона по конкурсу), так и акционированных в порядке приватизации предприятий за деньги.
4. Залоговые аукционы. Государство отдает в залог под кредиты коммерческих банков пакеты акций крупнейших предприятий, акционированных в порядке приватизации.

Особенности приватизации за рубежом. За 1980–1994 гг. в мире было приватизировано около тысячи предприятий. Для стран с переходной экономикой весьма важен опыт приватизации разных стран.

Так, приватизация крупных компаний в Англии проводилась постепенно и исходила из критерия экономической эффективности.

В Египте, Замбии государство проводило санацию (оздоровление) предприятий до их продажи, рассчитывая на наибольшие поступления в государственную казну.

В Чехии, Венгрии, Словакии, Болгарии приватизация предполагала решить две противоречивые задачи. С одной стороны, наблюдалось желание ускорить приватизацию, а с другой — решить вопросы инвестиций и технологического прогресса.

В Польше доминирующей целью приватизации была смена форм собственности. В России решалась эта же цель.

В Китае целью реформ были рост производства товаров и услуг, увеличение капитальных вложений, а не простая смена форм собственности и не перераспределение экономической власти. Если в России приватизация привела к резкому спаду экономики и развалу производства, то реформирование в Китае, наоборот, обеспечило бурный и неуклонный экономический рост.

Раздел VI

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Глава 37

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

37.1. Мировое хозяйство и его структура

Мировое хозяйство — система национальных хозяйств, объединенных экономическими отношениями на основе международного разделения труда.

Мировое хозяйство является результатом длительного исторического развития. Мировое хозяйство как целостная система оформилось на рубеже XIX–XX вв., когда весь земной шар был поделен и закреплен за международными корпорациями и отдельными странами.

Субъектами мирового хозяйства выступают:

- ♦ около 200 национальных государств;
- ♦ транснациональные и многонациональные корпорации;
- ♦ международные организации и институты.

К XXI в. сформировалась следующая **структура** мирового хозяйства:

- ♦ мировой рынок товаров и услуг;
- ♦ мировой рынок капиталов;
- ♦ мировой рынок рабочей силы;
- ♦ международная валютная единица;
- ♦ международная кредитно-финансовая система.

Активно развивается международный обмен в области науки и техники, нововведений и информации, а также в сфере культуры.

В структуре мирового хозяйства выделяются центр и периферия.

Центр отличается высоким уровнем экономического развития, имеет гибкий экономический механизм, который быстро приспосабливается к мирохозяйственной ситуации и осваивает новейшие достижения науки, техники и технологии. К центру относятся 26 стран с развитой рыночной экономикой.

Периферия — это страны с невысоким уровнем развития, прежде всего развивающиеся страны с сырьевым характером экспорта. Периферия зависит от центра, ибо отстает от него в социально-экономическом развитии.

Вместе с тем центр и периферия тесно взаимосвязаны, но экономическое сотрудничество весьма противоречиво, что вполне объяснимо. Дело в том, что если страны, входящие в центр, находятся на высоком уровне своего развития и благосостояния, то во многих развивающихся странах значительная часть населения находится за чертой бедности. Более того, разрыв в уровне жизни стран центра

и периферии нарастает. Но процесс взаимопроникновения центра и периферии диалектичен. Так, СССР относился к промышленно развитым странам, однако после его развала Россия и другие страны СНГ превратились в развивающиеся страны. И наоборот, например, Китайская Народная Республика, будучи ранее развивающейся страной, сейчас находится на пороге перехода в группу промышленно развитых стран мира.

Во второй половине XX в. произошел переход экономически развитых стран на информационный тип экономики. Необходимость в обмене информацией и научными достижениями обусловила глобализационные процессы в мировом хозяйстве.

Глобальный (от фр. *global* — всеобщий, от лат. *globus* — шар): 1) всеобщий, всеобъемлющий, всеохватывающий, всесторонний; 2) объемлющий весь земной шар, распространяющийся на весь мир.

Глобализация в экономическом смысле представляет собой углубление интернационализации экономики, трансформацию функций национального государства в направлении их сокращения.

В современной экономической литературе существует множество различных, в том числе взаимоисключающих, определений глобализации, что отражает сложность и неоднозначность этого явления.

В анализе движущих сил глобализации и ее направлений центральным выступает активная роль государства и общества. В дискуссии по этому вопросу доминирует суждение о том, что глобализация ведет к ослаблению государства как контролера и регулятора финансов, торговли, информатики.

По мнению известного американского экономиста М. Портера, в условиях глобализации возрастает значение решающего фактора экономики — интеллектуального, профессионального и организационного потенциала человека. Из этого следует, что государственное финансирование образования, здравоохранения, социального обеспечения необходимо неуклонно наращивать.

Отечественные ученые под глобализацией понимают новый этап мирового развития, характеризующийся резким ускорением темпов интернационализации всех сфер общественной жизни (экономической, социальной, политической, духовной). Основным объективным содержанием глобализации выступает процесс роста взаимосвязей, взаимозависимостей и уязвимости людей, общностей, государств.

Глобализация — весьма сложный и противоречивый процесс. С одной стороны, она стимулирует социально-экономическое развитие, а с другой — обостряет существующие и вызывает новые противоречия. Однако не следует забывать, что глобализация осуществляется под руководством ведущих индустриальных стран, занимающих доминирующее положение в ТНК, ТНБ, МВФ, Всемирном банке, ВТО и других международных организациях, во имя собственных интересов. На долю развитых стран приходится 20% населения и 80% ВВП мира, а на долю развивающихся стран — 80% населения и 20% ВВП. Причем богатые страны не горят желанием помогать бедным странам. Так, страны ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) обещали ежегодно выделять 0,7% ВВП для помощи развивающимся странам, но лишь немногие выполняют свои обещания.

Глобализация инициировала рост открытости национальных экономических и общественных систем, интенсифицировала взаимообмен информацией, трудовыми ресурсами, капиталом, товарами и услугами, культурными и духовными ценностями. Наряду с этим глобализация вызывает необратимые процессы в основных сферах общественной жизни, внося дестабилизацию как внутри отдельных общностей и государственных образований, так и между ними.

Сторонники глобализации утверждают, что противостоять глобализации нецелесообразно, поскольку это объективный процесс.

Глобализация экономики, несомненно, имеет положительные эффекты:

- ◆ снижает таможенные барьеры;
- ◆ сокращает издержки производства;
- ◆ распространяет новые виды технологий;
- ◆ привлекает капиталы ТНК, ТНБ к решению проблем модернизации экономики развивающихся стран;
- ◆ способствует ускорению развития некоторых стран и т. д.

Но имеются и противники глобализации. Французский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике Морис Алле пишет: «Всеобщая глобализация торговли между странами с весьма различными уровнями заработной платы (по обменному курсу валют) не может не приводить в конечном счете повсюду — как в развитых, так и в менее развитых странах — лишь к безработице, падению темпов экономического роста, неравенству, нищете. Она не является ни неизбежной, ни необходимой, ни желательной».¹ Далее он продолжает: «Крайне необходимо поставить на обсуждение и переосмыслить принципы глобальной политики, проводимой в жизнь международными инстанциями, особенно Всемирной торговой организацией (ВТО)».²

Вместе с тем глобализация может выступать источником многих проблем в России. Назовем некоторые из них.

1. Увеличение неравномерности и противоречивости в мировом развитии.

Различия в уровнях социально-экономического развития между странами в настоящее время весьма значительны. ВВП на душу населения, например, в России меньше в сравнении с США в 5,5 раза, ФРГ и Японии — в 5 раз. Еще больше разнятся эти показатели между развитыми и слаборазвитыми странами. Глобализация резко обострит конкурентную борьбу в мире за рынки сбыта, источники сырья и высококвалифицированную рабочую силу, которую не выдержат большинство стран, включая Россию, и отбросит их за черту благополучной жизни.

2. Размывание национального суверенитета. Государство теряет контроль над финансами, торговлей, информацией и т. д.

Глобализация усилит процесс разрушения национального суверенитета большинства стран мира, вызовет в них утрату управления социально-экономическими процессами. Так, в нашей стране уже сейчас правительство под предлогом излишних функций все больше «отходит» от управления экономикой: промышленно-

¹ Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность. М.: ТЕИС, 2003. С. 22–23.

² Там же. С. 23.

стью, сельским хозяйством, строительством и другими отраслями, что неизбежно сказывается на спаде воспроизводственного процесса, о чем свидетельствует опережение выбытия из производства основных фондов их ввода. И эта тенденция сохранится.

3. Неспособность обеспечить социальную справедливость.

Данный аспект проблемы можно проиллюстрировать на примере России. Разрыв в денежных доходах между бедными и богатыми увеличивается: в 1998 г. соотношение составляло 1 к 13,8, в первом полугодии 2004 г. — уже 1 к 15, в то время как социальная безопасность допускает разницу в доходах не более 1 к 8. О значительных перепадах в имущественном положении и денежных доходах свидетельствует и такой факт: в нашей стране 5% богатых и очень богатых граждан обладают не только громадными производственными мощностями, сырьевыми ресурсами, но и располагают 75% денежных сбережений, в том числе находящихся за рубежом.

4. Массовые потоки миграции населения из бедных стран в богатые обостряют ситуацию в последних.

Эти процессы совершаются в настоящее время и интенсифицируются в будущем, повышая тем самым требования к миграционной политике всех государств, что особенно важно для России.

5. Применение административных методов.

Например, предоставляя кредиты, МВФ и другие международные организации фактически могут директивно определять программу действий правительств соответствующих государств. Такую практику испытывает современная Россия.

37.2. Международное разделение труда — основа межгосударственных отношений

Международное разделение труда — это высшая ступень развития мирового производства, основанная не только на разделении труда в пределах одной страны, но и на территориальном разделении общественного труда. Она проявляется в специализации отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которыми эти страны систематически обмениваются.

Международное разделение труда выступает основой расширения международной торговли и объективной базой развития мирового рынка. Уровень развития международного разделения труда зависит от уровня развития производительных сил отдельных стран мирового хозяйства и их внешней активности. Объективной основой его генезиса и развития является различие природных и климатических условий отдельных стран, наличие в них полезных ископаемых, флоры и фауны, а также тенденций изготовления товаров, базирующихся на применении местного сырья.

В условиях международного разделения труда для каждой страны нет необходимости выпускать всю номенклатуру нужных благ. Она специализируется на выпуске тех товаров, которые экономически эффективны. Так, страны с большой экономикой имеют широкую специализацию и конкурируют между собой. И наоборот, малые страны имеют узкую специализацию на мировом рынке.

Реализация международного разделения труда происходит посредством межгосударственной специализации и кооперирования. **Международная специализация** производства есть производственное или территориальное обособление выпуска конкретного блага либо его части. Производственная специализация выступает в следующих формах: **предметная, подетальная, стадийная**. Первая форма означает выпуск известного блага; вторая — выпуск узлов, агрегатов, частей блага; третья — предполагает проведение конкретной стадии технологического процесса.

Для определения уровня участия той или иной страны в международной специализации используются два показателя: **коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС)** и **экспортная квота** в производстве отрасли.

КОЭС рассчитывается по формуле:

$$K = \frac{\mathcal{E}_0}{\mathcal{E}_M},$$

где \mathcal{E}_0 — доля товара в экспорте страны; \mathcal{E}_M — доля товаров в мировом экспорте.

Посредством этого коэффициента определяются (приблизительно) отрасли, а также товары и услуги, которые выступают для страны специализированными на международном уровне.

Экспортная квота определяется посредством отношения стоимости экспортируемого товара к стоимости валового внутреннего продукта:

$$\text{Экспортная квота} = \frac{\text{Стоимость экспорта}}{\text{Стоимость валового внутреннего продукта}}.$$

Нарастание экспортной квоты показывает не только повышение уровня данной страны в международном разделении труда, но и увеличение конкурентоспособности товаров и услуг.

Международная специализация производства позволяет обеспечить экономию от масштаба выпуска продукции путем снижения затрат в расчете на единицу продукции. Например, подетальная специализация дает возможность уменьшить затраты овеществленного труда почти вдвое, а затраты живого труда — до 5 раз.

Современные концепции международного разделения труда ведут свое начало от классической политической экономии, от теорий А. Смита и Д. Рикардо (подробнее — см. гл. 1).

Международное кооперирование производства — это устойчивые производственные связи между обособленными производителями разных стран и обмен специализированными товарами. Международное кооперирование, как и международная специализация, способствует росту эффективности производства в странах, участвующих в этих процессах.

Одной из важных форм межгосударственных отношений является международная торговля. Причем внешнеторговый обмен товарами и услугами в мире опережает примерно в 3 раза темпы роста производства.

Мировая (международная) торговля — обмен товарами и услугами между товаропроизводителями разных стран, основанная на международном разделении труда. Возникла на базе зарождения мирового рынка (XVI–XVIII вв.).

Мировой рынок товаров и услуг формирует мировые цены, в основе которых лежит интернациональная стоимость, отражающая общественно необходимые за-

траты труда, которые, в свою очередь, определяются национальными затратами стран, поставляющих на рынок основную долю конкретного товара или услуги. Мировые цены колеблются под воздействием не только закона стоимости, закона спроса и закона предложения, но и внешнеторговых и валютных операций, ценовой политики транснациональных и многонациональных корпораций, курсов валют и др., а также зависят от времени года, места и условий продажи товаров и услуг.

Успех той или иной страны на мировом рынке зависит от уровня ее мирохозяйственной конкурентоспособности, измеряющейся торговым балансом страны, удельным весом страны в мировой торговле, темпами роста производства и экспорта продукции и другими факторами.

Что касается России, то она конкурентоспособна в области природных ресурсов, военно-космических технологий и фундаментальной науки.

Регулирование мировой торговли осуществляет Всемирная торговая организация (ВТО).

Международная миграция населения и мировой рынок рабочей силы

Международная миграция населения — перемещение людей через границы тех или иных стран на постоянное или временное место жительства.

Миграция населения существует с древнейших времен. Большие масштабы миграции населения были связаны с:

- ◆ первым общественным разделением труда (выделением пастушеских племен);
- ◆ развитием земледелия;
- ◆ отделением ремесла от земледелия;
- ◆ Великим переселением народов в Европе IV–VII вв.;
- ◆ Великими географическими открытиями в середине XV — середине XVII в.;
- ◆ развитием индустрии (начало XIX в.).

В XX в. большое влияние на миграцию населения оказали войны. В современную эпоху основной разновидностью миграции населения является экономическая (в виде трудовой) миграция.

Внешняя миграция (эмиграция, иммиграция) оказывает влияние на численность населения той или иной страны, на уровень жизни как постоянного населения, так и самих эмигрантов.

Согласно данным мировой статистики, примерно 175 млн человек, т. е. более 3% жителей Земли, проживают в странах, которые не являются их родиной. Причем численность мигрантов нарастает: с 1970 г. она увеличилась более чем вдвое. Одновременно возрастают объемы денежных переводов мигрантов: с 1980 по 2003 г. их прирост составил почти \$100 млрд. В становлении развивающихся стран эти переводы играют заметную роль. Главными их получателями выступают страны Латинской Америки, Южной Азии, Ближнего Востока. На долю Латинской Америки и региона Карибского бассейна приходится 30% мирового объема денежных переводов мигрантов, затем идут Южная Азия (20%), Ближний Восток и Северная Африка (18%), Восточная Азия и Тихоокеанский регион (18%), Евро-

па и Центральная Азия (13%). Самые крупные в мире отправители денежных переводов — мигранты из Индии и Мексики. Мигранты стран Латинской Америки и Карибского бассейна, проживающие в промышленно развитых странах, только в 2002 г. отправили на родину \$32 млрд, или на 176% больше по сравнению с 2001 г. К 2012 г. эта сумма, по оценке Межамериканского банка развития, превысит \$70 млрд.

По оценке ООН, в РФ проживает около 13 млн мигрантов и, по официальным данным, они переводят на родину ежегодно по \$12–15 млрд. По данным экспертов и отчетам банков и почтовых служб стран СНГ, только мигранты семи стран переводят из России на родину до \$9 млрд в год.

Миграция специалистов и студентов имеет давнюю историю. Еще в античную эпоху философы и математики путешествовали в заморские страны с целью обмена знаниями. С середины XX в. утечка умов, охватившая вначале развивающиеся страны, а затем Россию и другие государства с переходной экономикой, нанесла значительный ущерб, связанный с безвозвратной потерей квалифицированных кадров, упущенной экономической выгодой и т. п. Однако в современной глобализации интеллектуальная миграция сулит значимые выгоды как принимающим, так и отдающим странам.

К положительным результатам для отдающих стран внешней миграции можно отнести:

- ◆ передачу технологических знаний;
- ◆ денежные переводы эмигрантов, переводимые на родину;
- ◆ рост стоимости человеческого капитала при возвращении на родину;
- ◆ компенсацию потерь бюджета вследствие эмиграции за счет денежных переводов и др.

Основными негативными последствиями внешней миграции для отдающих стран являются:

- ◆ снижение уровня квалификации работников в стране;
- ◆ уменьшение привлекательности страны для инвестиций;
- ◆ сокращение окупаемости инвестиций в образование потенциальных мигрантов;
- ◆ снижение престижа страны, из которой происходит утечка умов;
- ◆ уменьшение потенциала развития страны, которую покидает квалифицированная рабочая сила;
- ◆ увеличение дефицита работников высокой квалификации в стране их убыли и др.

В целях преодоления отрицательных последствий эмиграции квалифицированных кадров предлагаются следующие меры:

- ◆ возмещение потерь от эмиграции в виде компенсации посредством передачи части доходов, получаемых принимающими странами, странам происхождения эмигрантов;
- ◆ ограничение международной подвижности собственной и иностранной рабочей силы;

- ◆ сдерживание эмиграционных процессов путем политики в сфере образования и ускорение развития экономики стран, из которых происходит утечка умов;
- ◆ возвращение эмигрантов в страну происхождения и др.

Во многих отраслях научных знаний широко используются понятия «инъекции» и «утечки». Они применяются и при исследовании территориальной мобильности населения. Под «инъекциями» в данном случае понимается увеличение населения (страны, региона, территориальной единицы) в результате его естественного прироста (внутренний источник) и миграционного прироста (внешний источник). «Инъекции» в виде внешнего источника в 90-е гг. XX в. для России имели достаточно крупные объемы: за 1990–1999 гг. в нее прибыло из других стран СНГ и Балтии 7517 тыс. человек, в том числе из Казахстана — 2001 тыс. человек, Украины — 1807,5 тыс., Узбекистана — 808,7 тыс. человек. Преобладающая (3/4) часть прибывшего в Россию населения приходится на русское население.

Поскольку для России «инъекции» выступают положительным процессом, а «утечки» — отрицательным, то сосредоточим анализ на «утечках». Крупные объемы «утечек» населения из России происходят в развитые страны Запада. Особую озабоченность вызывает «утечка мозгов» из России, по поводу которой высказываются две противоположные позиции, особенно среди ученой элиты.

Негативную характеристику «утечки умов» из России дает Комиссия по образованию Совета Европы. По ее оценке, от «утечки умов» Россия ежегодно теряет около \$50 млрд.

Речь не идет о полном «запрете» интеллектуальной эмиграции ученых России за рубеж, поскольку обмен научными знаниями — это объективный процесс. Однако нельзя этот процесс пускать на самотек, требуется государственное регулирование. В мировой практике четко обозначились два направления интеллектуальной миграции. Одно из них — эмиграция из развивающихся стран в развитые страны. Другое направление — между развитыми странами, осуществляющееся на так называемой компенсационной основе, т. е. когда обмен мигрирующими «мозгами» происходит примерно сбалансированно. Такой принцип взаимообмена учеными и специалистами вполне допустим.

Российская наука призвана определить главные социально-экономические последствия «утечки умов» из нашей страны в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах. Особое значение в прогнозе результатов «утечки умов» имеют две сферы: народное хозяйство страны и сама наука. Исследование проблемы «утечки умов» затруднено тем, что отечественная статистика не располагает полной и достоверной информацией о ее параметрах, географии, структуре и других индикаторах.

Международная миграция капитала

Международная миграция капитала — перемещение капитала из одной страны в другую страну с целью извлечения прибыли. Этот процесс осуществляется путем изъятия из оборота в данной стране функционирующего или денежного капитала в другие страны.

Международная миграция (вывоз) капитала выступает в двух формах:

- ◆ в форме предпринимательского капитала;
- ◆ в виде ссудного капитала.

Миграция (вывоз) **предпринимательского** (функционирующего) капитала означает вложение капитала в строительство за рубежом новых предприятий промышленности, сельского хозяйства, транспорта, торговли и других отраслей экономики либо покупку акций действующих предприятий, организацию их деятельности с целью извлечения прибыли. Предпринимательский капитал делится на прямые и портфельные инвестиции. Критерием этого деления, согласно определению Международного валютного фонда (МВФ), является зависимость от степени контроля над предприятием. Прямые инвестиции составляют не менее 25% акционерного капитала, что означает владение контрольным пакетом акций и, следовательно, обеспечивает полный контроль над управлением предприятием. Портфельные инвестиции представляют собой вложения капитала в зарубежные ценные бумаги, формально не дающие их владельцам права на полный контроль над иностранным предприятием. В последние 15 лет в России произошел резкий рост портфельных инвестиций, которые обеспечивали норму прибыли до 1000%, что создавало условия для зарождения и развития рантье.

Миграция (вывоз) **ссудного капитала** происходит в форме внешних займов, кредитования внешнеторговых покупок, вкладов в иностранные банки. Ссудный капитал обеспечивает доход в виде ссудного процента. Вывоз ссудного капитала осуществляется в виде:

- ◆ **краткосрочных** займов и кредитов сроком до одного года;
- ◆ **долгосрочных** займов и кредитов, прямых и портфельных инвестиций.

Краткосрочным, как правило, бывает вывоз ссудного капитала, долгосрочным — вывоз предпринимательского капитала.

Вывоз капитала по формам собственности подразделяется на:

- ◆ государственный;
- ◆ частный.

Государственный капитал вывозится государственными предприятиями и организациями. Частный капитал вывозится организациями и компаниями всех форм собственности, кроме государственной. Частный капитал вывозится, как правило, в предпринимательской форме, государственный — в ссудной форме.

Международная миграция капитала удовлетворяет существенную долю потребности в инвестициях стран, ввозящих иностранный капитал. За счет иностранного капитала удовлетворяется потребность в инвестициях, например, в США — почти на 33%. Второе место после США по импорту иностранного капитала занимает Китай.

Россия весьма активно импортирует ссудный капитал и очень слабо привлекает предпринимательский капитал. Удельный вес России в привлечении мировых иностранных инвестиций не достигает и 1%.

Однако достаточно активно Россия экспортирует капитал, имеющий два пути происхождения:

- ◆ законный;
- ◆ незаконный.

Первый путь означает создание за рубежом предприятий с российским капиталом; размещение средств в форме банковских депозитов на счетах других финансовых институтов для осуществления внешнеэкономических операций и др.

Второй путь выступает в форме «бегства капитала». Он проявляется в отсутствии переводов в Россию экспортной выручки, занижении экспортных и завышении импортных цен, контрабандном вывозе свободно конвертируемой валюты и др.

Г. С. Вечканов

Экономическая теория

3-е издание

Серия «Учебник для вузов»

Заведующий редакцией	<i>А. Толстиков</i>
Руководитель проекта	<i>Е. Базанов</i>
Ведущий редактор	<i>Е. Маслова</i>
Выпускающий редактор	<i>Е. Егерова</i>
Литературный редактор	<i>Т. Середова</i>
Художественный редактор	<i>Л. Адуевская</i>
Корректор	<i>М. Одинокова</i>
Верстка	<i>А. Полянский</i>

Подписано в печать 28.02.11. Формат 70 × 100/16. Усл. п. л. 41,280. Тираж 2500. Заказ
ООО «Мир книги», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, д. 73, лит. А29.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2;
95 3005 — литература учебная.

Отпечатано по технологии СТР

в ОАО «Печатный двор» им. А. М. Горького
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., д. 15.