

Московский государственный технический университет
им. Н. Э. Баумана

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УЧЕБНИК ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

3–е издание, переработанное и дополненное

Под редакцией **Е. Н. Лобачевой**

*Рекомендовано Учебно–методическим объединением вузов России
по образованию в области экономики и экономической теории
в качестве учебника для студентов, обучающихся по направлению
«Экономика» и экономическим специальностям*

МОСКВА ■ ЮРАЙТ 2012 ■

Содержание

УДК 33
ББК 65.01я73
Э40

Экономическая теория : учебник для бакалавров / под ред. Е. Н. Лобачевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2012. — 516 с. — Серия : Бакалавр.

ISBN 978-5-9916-1456-6

Учебник знакомит читателя с основными положениями экономической науки в соответствии с последними требованиями Государственного образовательного стандарта по дисциплине «Экономическая теория». В нем рассмотрены наиболее общие подходы, принципы и методы исследования экономических процессов.

Изучение экономической теории в рамках данного учебника позволит сформировать базовый уровень экономической грамотности, составить целостное представление о сути экономических явлений.

Для студентов, аспирантов, преподавателей и всех, кого интересуют проблемы экономической науки.

УДК 33
ББК 65.01я73

Покупайте наши книги:

Оптом в офисе книготорга «Юрайт»:
140004, Московская обл., г. Люберцы, 1-й Панковский проезд, д. 1,
тел. (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru, www.urait.ru

В розницу в интернет-магазине: www.urait-book.ru,
e-mail: order@urait-book.ru, тел.: (495) 742-72-12

Для закупок у Единого поставщика в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ обращайтесь по тел. (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru, vuz@urait.ru

ISBN 978-5-9916-1456-6

© Коллектив авторов, 2008
© Коллектив авторов, 2012, с изменениями
© ООО «Издательство Юрайт», 2012

Оглавление

Предисловие к третьему изданию	8
Авторский коллектив:	10

Раздел I. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Глава 1. Предмет и метод экономической теории	13
1.1. Предмет и метод исследования экономических процессов	13
1.2. Безграничность потребностей и ограниченность ресурсов	19
1.3. Экономические блага и их классификация. Кругооборот благ и доходов ..	23
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	28
<i>Литература</i>	28
<i>Темы рефератов</i>	29
Глава 2. Эффективность использования ресурсов и проблема экономического выбора	30
2.1. Эффективность производства: проблема «затраты — выпуск»	30
2.2. Кривая производственных возможностей и выбор альтернатив. Издержки отвергнутых возможностей	32
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	36
<i>Литература</i>	37
<i>Темы рефератов</i>	37
Глава 3. Экономические агенты и собственность	38
3.1. Экономические агенты и их интересы	38
3.2. Собственность как юридическое понятие и экономическая категория	40
3.3. Формы собственности и формы хозяйствования	43
3.4. Собственность и система экономических интересов	52
3.5. Экономические системы и модели смешанной экономики	55
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	62
<i>Литература</i>	63
<i>Темы рефератов</i>	63

Раздел II. МИКРОЭКОНОМИКА

Глава 4. Рыночная организация хозяйства	67
4.1. Возникновение и развитие рыночной системы. Субъекты и объекты рынка	67
4.2. Рыночные механизмы	69
4.3. Ограниченность возможности рынка	73
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	75
<i>Литература</i>	75
<i>Темы рефератов</i>	75

Глава 5. Спрос, предложение, рыночное равновесие	76
5.1. Закон спроса.....	76
5.2. Предложение	79
5.3. Равновесная цена конкурентного рынка.....	81
5.4. Эластичность спроса и предложения. Торговая выручка	82
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	<i>85</i>
<i>Литература</i>	<i>86</i>
<i>Темы рефератов.....</i>	<i>86</i>
Глава 6. Рынок факторов производства.....	87
6.1. Особенности рынка факторов производства.....	87
6.2. Экономическая теория производства. Производственная функция.....	91
6.3. Ценообразование на факторы производства	98
6.4. Рынок земли и земельная рента	101
6.5. Экономическая природа заработной платы. Рынок труда и трудовые отношения.....	105
6.6. Сущность и формы заработной платы. Безработица.....	114
6.6. Капитал и процент. Дисконтирование и инвестиции	128
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	<i>131</i>
<i>Литература</i>	<i>132</i>
<i>Темы рефератов.....</i>	<i>132</i>
Глава 7. Теории поведения потребителя и производителя.....	133
7.1. Потребительское поведение. Маржинализм: кардинализм и законы Госсена; ординализм	133
7.2. Максимизация полезности, потребительское равновесие и спрос	138
7.3. Кривые безразличия и бюджетные возможности	143
7.4. Эффект замещения и эффект дохода	148
7.5. Фирма (предприятие) как экономический агент	152
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	<i>154</i>
<i>Литература</i>	<i>155</i>
<i>Темы рефератов.....</i>	<i>155</i>
Глава 8. Механизм функционирования предприятий в рыночной экономике	156
8.1. Издержки предприятия и прибыль. Сущность, структура и динамика издержек	156
8.2. Теории прибыли. Рентабельность.....	161
8.3. Оптимальное функционирование фирм и формы индивидуального воспроизводства	163
8.4. Основы теории производства.....	165
8.5. Равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции.....	169
<i>Литература</i>	<i>171</i>
Глава 9. Конкуренция и монополия.....	172
9.1. Экономическая природа конкуренции и виды конкурентной борьбы. Олигополии	172
9.2. Виды конкурентного поведения.....	179
9.3. Бизнес и его роль в современной рыночной экономике.....	182

9.4. Современные виды монополизма	192
9.5. Государственное регулирование хозяйственной деятельности монополий, его особенности в России	194
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	201
Глава 10. Факторы устойчивости дохода	202
10.1. Связь прибыли с риском и неопределенностью	202
10.2. Риск и способы его измерения	203
10.3. Венчурная деятельность и венчурный капитал.....	204
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	206
<i>Литература</i>	206

Раздел III. МАКРОЭКОНОМИКА

Глава 11. Национальная экономика	209
11.1. Производство и воспроизводство. Национальное богатство.....	209
11.2. Система национальных счетов	211
11.3. Макроэкономические показатели	213
11.4. Валовой национальный продукт и национальный доход	214
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	218
<i>Литература</i>	218
<i>Темы рефератов</i>	218
Глава 12. Макроэкономическое равновесие	219
12.1. Понятие макроэкономического равновесия	219
12.2. Совокупный спрос и совокупное предложение.....	220
12.3. Теории макроэкономического равновесия.....	222
12.4. Модель межотраслевого баланса	228
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	232
<i>Литература</i>	232
<i>Темы рефератов</i>	232
Глава 13. Теории цикличности	233
13.1. Экономические циклы. Промышленный цикл.....	233
13.2. Сущность теории «длинных волн»	234
13.3. Значение теорий цикличности	235
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	236
<i>Литература</i>	237
Глава 14. Влияние потребления и накопления на объем национального производства	238
14.1. Склонность к потреблению и склонность к сбережению: экономическое содержание и анализ	238
14.2. Мультипликатор и мультипликационный эффект	241
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	242
<i>Литература</i>	242
Глава 15. Государство и экономика	243
15.1. Необходимость государственного регулирования экономики	243
15.2. Классическая и кейнсианская концепции регулирования национального производства	246

15.3. Цели и функции государства в хозяйственной жизни.....	248
15.4. Формы, методы и направления государственного регулирования экономики.....	249
Глава 16. Денежно-кредитное регулирование экономики	253
16.1. Деньги: происхождение, сущность, функции.....	253
16.2. Количественная теория денег и денежное обращение.....	262
16.3. Банки и мультипликатор денежного предложения	268
16.4. Равновесие на денежном рынке	274
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	<i>285</i>
<i>Литература</i>	<i>286</i>
Глава 17. Финансовая система государства	287
17.1. Государственный бюджет — ведущее звено финансовой системы	287
17.2. Проблемы бюджетного дефицита и государственного долга	297
17.3. Финансовая политика государства.....	307
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	<i>316</i>
<i>Литература</i>	<i>316</i>
<i>Темы рефератов</i>	<i>317</i>
Глава 18. Фискальная политика как инструмент государственного регулирования.....	318
18.1. Роль фискальной политики в государственном регулировании экономики	318
18.2. Расходы и налоги. Принципы налогообложения	323
18.3. Налоговая система Российской Федерации. Элементы, функции и классификация налогов	331
18.4. Механизм действия фискальной политики.....	339
18.5. Инфляция и ее виды	341
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	<i>352</i>
<i>Литература</i>	<i>353</i>
<i>Темы рефератов.....</i>	<i>353</i>
Глава 19. Социальная политика государства	354
19.1. Социальные модели и показатели	354
19.2. Дифференциация доходов населения. Кривая Лоренца	358
19.3. Семейный бюджет	363
19.4. Социальная защита населения	372
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	<i>394</i>
<i>Литература</i>	<i>394</i>
<i>Темы рефератов.....</i>	<i>395</i>
Раздел IV. НОВАЯ ЭКОНОМИКА	
Глава 20. Влияние глобализации на выбор стратегии национальной экономики.....	399
20.1. Глобализация: сущность, проблемы, тенденции	399
20.2. Современные тенденции мирового развития	406
20.3. Всемирное хозяйство и международная торговля	411

20.4. Состояние мировых валютных систем и проблемы экономической устойчивости	412
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	426
<i>Литература</i>	426
<i>Темы рефератов</i>	427
Глава 21. Особенности современной экономики России	428

Раздел V. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Глава 22. Экономические воззрения в традиционных обществах	434
22.1. Экономическая мысль Древнего Востока	434
22.2. Экономические воззрения в античном обществе	436
22.3. Экономическая мысль Средневековья	439
<i>Литература</i>	442
Глава 23. Систематизация экономических знаний и появление первых экономических школ	443
23.1. Социально-экономические предпосылки, возникновение и генезис меркантилизма	443
23.2. Экономическая школа физиократов	449
23.3. Классическая политическая экономия	451
23.4. Экономическое учение марксизма	461
<i>Литература</i>	466
Глава 24. Формирование и эволюция современной экономической мысли	468
24.1. Маржиналистская революция и вклад в нее Венской и Лозаннской экономических школ	468
24.2. Кембриджская и американские неоклассические школы	473
24.3. Институционализм и этапы его развития	476
24.4. Кейнсианство и некейнсианство	482
24.5. Неoliberalизм и монетаризм	487
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	490
<i>Литература</i>	491
Глава 25. Вклад российских ученых в развитие мировой экономической мысли	492
25.1. М. И. Туган-Барановский и ключевые проблемы экономической теории	492
25.2. Организационно-производственная школа А. В. Чаянова	494
25.3. Теория экономических циклов Н. Д. Кондратьева	497
25.4. Российская экономико-математическая школа	502
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	511
<i>Литература</i>	511
Краткий список персоналий	513

Предисловие к третьему изданию

Новое издание учебника «Экономическая теория» подготовлено авторским коллективом кафедры «Экономическая теория» МГТУ им. Н. Э. Баумана. Авторы книги сумели доработать и по-новому отразить как перемены, возникшие в нашей экономической жизни, так и изменения требований к преподаванию экономической теории в российских вузах. Однако общая идея, основанная на главной цели экономического образования, осталась прежней. Эта цель заключается в таком преподавании экономической теории, которое позволило бы сформировать у читателей целостное представление о предмете экономической науки, инструментах постижения экономических законов и методах анализа.

Содержание учебника полностью соответствует требованиям высшей школы на основе последнего поколения образовательного стандарта Российской Федерации. Вместе с тем в книге значительно расширен диапазон учебного материала по сравнению с другими аналогичными изданиями. Авторы исходили из того, что в процессе изучения экономической теории у читателей должны сформироваться основы экономического мышления, навыки в области системного подхода к решению общеэкономических задач микроуровневого и макромасштабного характера. При помощи данного учебника можно приобрести знания, которые пригодятся в последующей деятельности, помогут разобраться в объективных тенденциях экономического развития, закономерностях функционирования экономических систем, взаимосвязи экономических процессов и их социального содержания. Полученные навыки позволят пользоваться методологией анализа рыночной среды на микроэкономическом уровне, способами оценки производственно-экономического потенциала предприятия; понимать структуру национальной экономики, цели и задачи ее развития, макроэкономические параметры и пропорции.

Представленный в учебнике курс экономической теории имеет определенную структуру и логику изложения, уже продемонстрировавшую свою эффективность. Первый раздел посвящен общим проблемам предмета и методов курса «Экономическая теория», общим закономерностям экономической организации общества. Во втором разделе исследуются микроэкономические процессы, связанные с поведением отдельных эконо-

мических субъектов, их взаимодействие на рынках, в результате которого формируются цены на производимые товары и услуги, а также факторы производства. Рассматриваются такие категории, как цена конкретного продукта или услуги, численность работников предприятия, доход фирмы, работника или семьи и т.д. В основе третьего раздела лежит макроэкономический подход, связанный с анализом функционирования национального хозяйства в целом. Анализируются такие показатели, как национальный доход, национальное богатство, валовый внутренний продукт (ВВП), валовый национальный продукт (ВНП), инфляция, безработица и т.д. В четвертом разделе наряду с новыми экономическими проблемами, возникшими в начале XXI века и угрожающими устойчивому развитию человечества, рассматриваются общие проблемы нашей цивилизации, связанные как с экономическими изменениями внутри отдельных стран, так и с глобальными проблемами человечества в целом. Пятый раздел охватывает историю зарождения и развития экономической науки. Большинство глав учебника сопровождается контрольными вопросами и заданиями, списком литературы, а также темами для написания рефератов.

Авторский коллектив учебника проявил согласованность и единство в отношении основных теоретических и методологических принципов экономической науки. Каждый раздел и каждая глава являются коллективным творчеством людей, объединенных общей задачей.

Авторский коллектив
кафедры экономической теории Московского государственного
технического университета им. Н. Э. Баумана:

Лобачева Е. Н., доктор экономических наук, профессор, руководитель авторского коллектива, ответственный редактор;

Алексейчук Н. Е., кандидат экономических наук, доцент;

Бычков В. П., кандидат экономических наук, профессор;

Данилова А. П., кандидат экономических наук, доцент;

Девлет-Гельды Г. К., кандидат экономических наук, доцент;

Долгова И. В., кандидат экономических наук, доцент;

Князева Е. В., кандидат экономических наук, доцент;

Ковнир В. Н., доктор экономических наук, профессор;

Кузнецова Т. И., кандидат экономических наук, доцент;

Опалева О. И., кандидат экономических наук, доцент;

Петрова Г. Г., кандидат экономических наук, доцент;

Родионова В. Г., кандидат экономических наук, доцент;

Рыбина Г. А., кандидат экономических наук, доцент;

Рысина Т. В., кандидат экономических наук, доцент;

Сергеев В. А., кандидат экономических наук, доцент;

Швейко Н. В., кандидат экономических наук, доцент;

Яновская О. Р., доцент.

Подготовка учебника к третьему изданию осуществлена при помощи сотрудника кафедры **М. Б. Анисимовой**.

Раздел I

**ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
НАУКИ**

Глава 1

ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.1. Предмет и метод исследования экономических процессов

Система экономических наук и первые экономические теории. Для того чтобы понять устройство человеческого общества, из многообразных процессов и явлений следует выделить те, которые образуют основу существования человека, а именно хозяйственную или производственную деятельность, без которой невозможен ни один вид деятельности, так как именно производство создает самое главное условие существования человека — жизненные блага. Эту сторону существования человеческого общества изучают *экономические науки*. Их задачами являются познание объективных закономерностей экономического строя общества, теоретическая систематизация явлений хозяйственной жизни, выработка практических рекомендаций в области производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ. *Систему экономических наук* образуют науки *общеекономические* (история экономических учений, теория управления экономикой, экономическая статистика), функциональные (финансы, денежное обращение и кредит, ценообразование, маркетинг) и *отраслевые* (экономика промышленности, сельского хозяйства, транспорта).

Теоретической и методологической основой экономических наук являются *экономические теории*. Они имеют долгую и богатую историю. Вначале сформировалась *предыстория экономических наук*. Изучение людьми хозяйственных явлений осуществлялось в рамках единой науки об обществе и окружающей человека природе. Мыслители Древнего мира пытались понять, описать и предсказать последствия экономических явлений и процессов. Появившийся в IV в. до н.э. термин «экономия» (от греч. *oikonomike*) буквально означал *искусство управления домашним хозяйством*. Этой проблеме была посвящена книга древнегреческого философа Ксенофонта (430—354 до н.э.). Термин «экономия», вынесенный в название книги, сохранился до наших дней, однако содержание его из-

менилось. Если в период жизни Ксенофонта под ним понималось искусство управления в первую очередь трудом рабов, то сегодня он означает бережливое, рациональное использование природных, материальных и трудовых ресурсов, денежных средств и произведенных продуктов. Наряду с термином «экономия» для характеристики специфических проблем рабовладельческого хозяйства, связанных с искусством наживы состояния путем торговли, использовалось понятие «хрематистика», введенное Аристотелем (384–322 до н.э.). Оно идентично понятию «торговый капитал», однако в терминологический аппарат экономической науки не вошло.

Принято считать, что экономическая наука берет начало с момента выхода в свет в 1615 г. книги французского экономиста Антуана де Монкретьена (1575–1621) «Трактат политической экономии». К этому времени произошел окончательный переход от отрывочных наблюдений и описаний событий хозяйственной деятельности к формированию целостных представлений о природе явлений экономической жизни общества. Потребности практики, обусловленные становлением буржуазных экономических отношений, привели к появлению экономических теорий, предметом изучения которых стали законы производства и распределения общественного богатства. В рамках экономической науки выделилось два направления: *политическая экономия богатства* и *политическая экономия труда*. Первое направление нашло отражение в работах физиократов и классиков экономической мысли — А. Смита (1723–1790) и Д. Рикардо (1772–1823) (см. 23.2). Предметом исследований первых ученых-экономистов стал анализ объективных основ экономических процессов: механизма увеличения общественного богатства и разделения труда, принципов налогообложения и ценообразования, закономерностей распределения между членами общества созданного продукта как в денежной, так и в натуральной форме. Английская политическая экономия, представленная в первую очередь трудами Д. Рикардо, явилась одним из источников экономических исследований немецкого экономиста К. Маркса (1818–1883). По сравнению со своими великими предшественниками Маркс изучал экономическое устройство общества с классовых позиций. Он полагал, что в буржуазном обществе политическая экономия выражает интересы собственников производства, и стремился поставить экономическую науку на службу интересам рабочего класса. Предметом своего исследования Маркс сделал капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена.

Принципиально иное понимание предмета экономической науки и задач, стоящих перед ней, сформировалось в конце XIX в. после выхода в свет в 1890 г. книги А. Маршалла (1842–1924) «Принципы экономикс» (см. 24.2). Центральной проблемой экономической науки стало исследование

распределения ограниченных редких ресурсов между альтернативными целями их использования. Методологическую основу экономикс составили субъективно-психологический подход изучения экономических процессов; принцип «чистой» экономической науки, свободной от политических проблем и социальных установок; применение математических методов при исследовании экономических процессов. Желая подчеркнуть особую значимость «чистоты» и нейтральности экономической науки, Маршалл заменил термин «политическая экономия» на «экономикс», который в последующем был принят представителями неоклассических и кейнсианских теорий. В первой трети XX в. экономикс включала в себя *микроэкономические теории*, в рамках которых начали разрабатываться теории монополистической конкуренции и олигополии Э. Чемберлина (1899—1967), кумулятивных процессов К. Викселля (1851—1926), несовершенной конкуренции Дж. Робинсон (1903—1983) и др. (см. 24.4). В 1930-е гг. возникло новое направление экономической науки — *макроэкономика*, в рамках которой стали развиваться макроэкономические теории эффективного спроса, занятости и безработицы Дж. М. Кейнса (1883—1946), экономического роста Р. Харрода и Е. Домара, экономической политики Я. Тинбергена (1903—1995), цикла и региональной экономики О. Хансена (1887—1975) и др. В 1940—1950-е гг. появились попытки соединить концептуальные положения неоклассических и кейнсианских теорий. Возникла идея *неоклассического синтеза* как теоретического обоснования модели смешанного типа регулирования экономики. Большой вклад в разработку этой модели внес лауреат Нобелевской премии 1970 г. американский экономист Пол Самуэльсон (р. 1915). Обоснованный им неоклассический синтез представлял собой объединение неоклассической микроэкономики как теорий формирования цен и доходов в условиях рыночной конкуренции с кейнсианской макроэкономикой, обосновывающей различные формы деятельности государства в инвестиционной, денежной, фискальной политике. Предметом неоклассического синтеза, развивающегося в русле экономикса, осталась *проблема выбора*. Говоря о предмете экономикса, Самуэльсон писал: «Экономикс есть наука о том, как люди и общество с течением времени с помощью денег или без их применения осуществляют выбор редких производительных ресурсов, которые могли бы иметь альтернативные способы использования, для производства различных товаров и распределения их в целях потребления между различными людьми и группами общества в настоящем и будущем»¹. Этот выбор осуществляют и потребители, и производители, и государство. При этом экономисты в своих рассуждениях об экономическом выборе исходят из гипотезы о рациональном поведении людей. *Рациональное поведение* — это

¹ Самуэльсон П. Экономикс. М., 1964. С. 25.

поведение, направленное на достижение участниками хозяйственной деятельности максимальных результатов при минимальных затратах, когда соотношение результаты/затраты есть не что иное, как показатель эффективности хозяйствования. Таким образом, в настоящее время дополняется сложившееся представление о предмете экономических теорий, которые исследуют не только поведение людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, но и проблему эффективного управления ограниченными экономическими ресурсами с целью достижения наиболее полного удовлетворения разнообразных потребностей семьи, фирмы, общества.

В последние годы существенно расширился круг проблем, изучаемых экономической наукой. Среди новых экономических веяний можно назвать теории экономики доминирования Франсуа Перру, экономики предложения Артура Лаффера и Майкла Фелдстейна, концепции рациональных ожиданий Роберта Лукаса, человеческого капитала Теодора Шульца и Гэри Беккера, инновационной экономики и предпринимательского общества Питера Ф. Друкера, конкурентных преимуществ и третьей промышленной революции Класа Эклунда, разрыва с прошлым Элвина Тоффлера, социально-экономической справедливости Джона Роулза.

Методология исследования экономических процессов. Специфика и широта предмета экономических теорий предполагает специфику методологии и методов исследования изучаемых объектов. *Методология* — это общий подход к изучению экономических явлений, основанный на особых принципах построения и способах познания. Он может быть субъективным, диалектико-материалистическим, эмпирическим, рационалистическим. В настоящее время в науке господствует *рационалистический подход к изучению экономических процессов*, предполагающий познание объективных законов экономической цивилизации на основе целостного исследования экономической системы независимо от классового состава общества.

Методология основывается на методах. *Метод* — это совокупность приемов и операций теоретического и практического исследования экономических явлений. Он позволяет привести в систему набор событий и фактов, установить между ними связи и на этой основе выявить направления и тенденции их развития. Одним из основных методов экономической науки является *диалектический метод* — общий для всех фундаментальных наук метод познания, который подробно описывается и изучается в курсе философии. Суть его применительно к экономике состоит в следующем. Хозяйственная жизнь, экономическая деятельность людей рассматриваются в их непрерывном развитии. Из множества конкретных фактов, эпизодов, событий выделяются наиболее типичные, присущие данной экономической системе. Их исследование позволяет понять смысл и содержание событий и фактов, внутреннюю логическую связь между ними, а также

направления развития самой экономической системы. Другим методом, часто применяемым в экономических исследованиях, является **метод научной абстракции**. Он предполагает, что из всего спектра характеристик, дающих представление об объекте исследования, выделяются главные, постоянные, сущностные (типичные) черты. Отвлекаясь от всего частного, временного, случайного, исследователь получает возможность не только более точно описать содержание объекта, но и выявить закономерности его развития. Абстрагируясь от второстепенного, исследователь обосновывает *научные категории*, т.е. понятия, выражающие главные — отдельные или обобщенные — характеристики экономического процесса или явления как объекта своего исследования. Высшая ступень научной абстракции — выявление, формулировка и по возможности математическая формализация *экономического закона*, раскрывающего сущность объекта, его наиболее устойчивые внутренние и внешние связи.

Важное место в исследовании хозяйственной жизни общества занимает **принцип единства исторического и логического**. Он предполагает, что исследуются не только логическая взаимосвязь и динамическое взаимодействие элементов системы, но и тот факт, что каждый из них исторически развивается и изменяется.

Составными частями метода экономических теорий являются **анализ** и **синтез**. Как мы знаем, экономические отношения между людьми образуют сложную систему. Один из приемов ее исследования — разложение системы на отдельные составные части и изучение каждой из них в отдельности. Достигается это с помощью анализа. Он может быть позитивным или нормативным. *Позитивный анализ* означает изучение экономических явлений и субъектов такими, какими они предстали перед исследователем. Сбор, описание, анализ статистических данных и экономических фактов происходят без их оценки: хороши они или плохи, достаточны или недостаточны и т.п. *Позитивный анализ* объективной действительности как метод познания одинаков для всех наук — общественных и естественных. *Нормативный анализ* — это исследование с позиций уже имеющегося теоретического или практического представления о том, как должны осуществляться экономические процессы в определенных условиях. Этот метод включает в себя оценки определенных явлений, отмечает отклонения от нормы, например очень высокий уровень инфляции, недопустимо низкие темпы роста производства, несправедливое распределение доходов и т.п. Для получения целостной картины об изучаемой системе исследованные при помощи анализа элементы соединяются в единое целое — так посредством синтеза исследователь получает общее представление об изучаемом явлении.

Наряду с анализом и синтезом в теоретических исследованиях широко используются **индукция** и **дедукция**. При помощи индукции обеспечивает-

ся переход от изучения единичных фактов к общим выводам и положениям. Дедукция, напротив, позволяет перейти от общих выводов к относительно частным суждениям. На базе проявляющихся закономерностей возможно построение *экономических моделей* — наглядных (в виде графиков, схем, диаграмм, таблиц) изображений реально происходящих событий. Например, выявленные закономерности функционирования рынка при наличии множества мелких производителей (продавцов) аналогичной продукции дают модель свободной, или совершенной, конкуренции. Анализ взаимозависимых цены, спроса и предложения позволяет представить графическую модель рыночного равновесия. Исследование продолжается путем движения от абстрактного к конкретному, когда логические схемы, модели, выводы проверяются реальной экономикой. Практика выступает критерием истинности теорий, жизненности сформулированных законов.

В современной экономической науке широко используется *функциональный анализ*, поскольку изучаемые объекты, как правило, находятся в определенной зависимости между собой. Если одна переменная величина, например рыночный спрос, зависит от другой переменной величины, например цены товара, то налицо функциональная зависимость между ними. При снижении цены товара величина спроса на него, или количество продаж, при прочих равных условиях возрастает. Спрос есть функция цены, а цена выступает независимой переменной, или аргументом. Выражение «при прочих равных условиях» означает, что в данном случае рассматривается влияние на спрос только одного фактора — цены, а все другие факторы (неценовые), как, например, изменение денежных доходов населения или воздействие рекламы на покупателей, не учитываются.

Одним из современных методов исследования и прогнозирования экономических процессов является *экономико-математическое моделирование*. Оно позволяет в виде математических формул представить состояние экономики, варианты развития, оценить и сопоставить затраты по разным вариантам и представить прогнозные результаты и неизбежные следствия того или иного выбора.

Методом проверки определенных теоретических концепций или поиска наиболее эффективных путей развития фирмы, отрасли, региона выступают *экономические эксперименты на микро- и макроуровнях*. Важно осуществлять их в строго регламентированных, разумных пределах, когда проверяемые модели органически вписываются в действующую экономическую среду, а не ломают исторически развившиеся и нормально функционирующие социально-экономические связи.

Основные функции экономической теории. Используя рассмотренные методы, экономическая теория выполняет свои основные функции — познавательную, методологическую, практическую. *Познавательная функция*

экономической теории состоит в исследовании, изучении объективной реальности, в данном случае — экономической жизни общества на определенном его этапе, в познании и характеристике законов функционирования экономических систем, причин и условий их зарождения и развития. Являясь фундаментальными науками, экономические теории выступают методологической основой для всех прикладных экономических наук, таких как экономика промышленного предприятия, экономика сельского хозяйства, финансовый менеджмент, логистика и т.д. В этом проявляется *методологическая функция* экономических теорий. *Практическую функцию* экономические теории выполняют во взаимодействии с экономической политикой. Получая социальный заказ, они формулируют и раскрывают суть экономических проблем, с которыми сталкивается страна, отрасль, фирма, показывают пути и необходимые ресурсы для их преодоления и тем самым выступают теоретической основой экономической политики.

1.2. Безграничность потребностей и ограниченность ресурсов

Потребности. Движущей силой человеческого общества являются *потребности* — объективно существующие запросы (желания) людей, связанные с обеспечением их жизнедеятельности и развития. Потребности настолько многообразны, что существует множество вариантов их классификации. Классическая экономическая наука обычно выделяет три группы потребностей — материальные, духовные и социальные. На первое место она ставит удовлетворение людьми *материальных потребностей*: в пище, воде, жилье, одежде. Эти потребности удовлетворяются как материальными благами (предметами первой необходимости, предметами роскоши), так и услугами (ремонт автомобиля, консультации врача, юриста и т.д.). *Духовные потребности* связаны с развитием человека как личности и удовлетворяются получением образования, приобщением к искусству, чтением книг, владением информацией. *Социальные потребности* реализуются через участие людей в коллективной и общественной деятельности: в партиях, профессиональных союзах, «кружках качества», общественных фондах, благотворительных организациях.

По видам субъектов, у которых возникают потребности, последние делятся на индивидуальные, семейные, коллективные, общественные. Представители неоклассической экономической науки (в частности, английский экономист А. Маршалл) подразделяли потребности на абсолютные и относительные, высшие и низшие, неотложные и те, которые можно отложить, прямые и косвенные. В современной западной литературе большую популярность получила теория американского социолога

Абрахама Маслоу (1908–1970), в соответствии с которой все потребности располагаются в восходящем порядке от «низших» материальных до «высших» духовных:

- физиологические (в еде, питье и т.д.);
- потребности в безопасности (защите от боли, гнева, страха и т.д.);
- в социальных связях (семейных, дружеских, религиозных и т.д.);
- в приобретении определенного социального статуса (в признании, одобрении);
- в самовыражении личности (в реализации способностей).

Две первые группы потребностей согласно А. Маслоу — низшего порядка, две последние — высшего. До тех пор, пока не удовлетворены потребности низшего порядка, не возникает потребностей высшего порядка.

Закон возвышения потребностей. Систематизацию потребностей можно дополнить выделением потребностей рациональных и иррациональных, абстрактных и конкретных, осознанных и неосознанных, ложно понятых и др. Однако следует помнить, что любая классификация потребностей достаточно условна, поскольку все *потребности взаимосвязаны и взаимобусловлены*. Материальные запросы формируются не только под воздействием функций жизнедеятельности человека, но и в значительной мере под влиянием уровня экономического и научно-технического развития общества, духовных и социальных ориентиров. В свою очередь, особые, специфические для каждого человека и социального слоя духовные, интеллектуальные и социальные потребности складываются под воздействием материальных потребностей и особенно степени их удовлетворения. *Потребности людей имеют исторический характер*. Их размер и способы удовлетворения зависят от того, в каких общественно-исторических условиях, с какими привычками и жизненными запросами сформировались отдельные люди, социальные слои и общество в целом. *Потребности динамичны*: они изменяются под воздействием общественного прогресса, интенсивности обмена информацией, совершенствования самого человека. Непрерывное изменение потребностей в количественном и качественном отношении, их возрастание в процессе эволюции человеческого общества характеризуются как *закон возвышения потребностей*. На протяжении многих сотен и тысяч лет рост и изменение потребностей происходили плавно, относительно невысокими темпами. В современных условиях темпы их роста существенно ускорились. Одновременно с этим наблюдаются социальная равномерность возвышения потребностей, появление потребностей высшего порядка у все более широких слоев населения.

Ресурсы. Для удовлетворения потребностей в процессе хозяйственной деятельности люди используют разнообразные *экономические ресурсы*.

Современная экономическая наука выделяет среди них четыре главных вида: земля, труд, капитал, предпринимательство.

Земля — важнейший экономический ресурс. Она включает в себя все полезное, что дано природой: месторождения полезных ископаемых, леса, поля, пашни, водные ресурсы и т.д. Человек использует их по-разному: пахотные земли — для производства сельскохозяйственных культур; пастбища — для разведения животных; участки, богатые полезными ископаемыми, — для развития добывающей промышленности; моря и реки — для рыболовства и т.д. Особенностью земли как вида экономических ресурсов являются ее *ограниченность* и *невоспроизводимость*. Свойства земли можно разделить на естественные (местоположение, климатические условия, плодородие) и искусственные (полученные в результате человеческой деятельности (например, в ходе проведения работ по мелиорации, осушению и т.д.)). Однако воздействие человека на природные ресурсы и их преобразование не беспредельны. Рано или поздно вступает в силу *закон убывающей отдачи*. Согласно ему если осуществлять вложения капитала и труда в определенный участок земли, то в конце концов наступит момент, когда дополнительные вложения средств не дадут прироста получаемого продукта (собираемого урожая, добычи природных ископаемых и т.п.).

Труд — второй важнейший экономический ресурс хозяйственной деятельности человека. Он представляет собой интеллектуальную или физическую деятельность, направленную на изготовление благ и оказание услуг. Время, в течение которого человек трудится, называется рабочим днем, или рабочим временем. Его продолжительность определяется физиологическими возможностями человека, а также требованиями морального и социального характера, т.е. необходимостью удовлетворения духовных потребностей людей. На фактическую продолжительность рабочего времени оказывают влияние интенсивность труда, уровень безработицы, соглашение между наемными работниками и работодателями об условиях труда. Характеристиками труда являются его интенсивность и производительность. *Интенсивность труда* означает его напряженность, степень расходования физической и умственной энергии в единицу времени. Она увеличивается при ускорении работы конвейера, увеличении количества одновременно обслуживаемого оборудования. Высокий уровень интенсивности труда равнозначен увеличению продолжительности рабочего дня. *Производительность труда* эквивалентна выпуску продукции в единицу времени. Единицей времени, как правило, считается час, хотя можно измерять производительность дневную или недельную и т.д. Производительность труда — прежде всего *натуральный* показатель (метры в час, килограммы в час), но иногда рассчитывается и *стоимостной* показатель: товары и услуги, измеренные в денежном выражении, делят на затраты

времени. Такой расчет осуществляется для межстрановых сравнений. Для измерения затрат на единицу продукции используется показатель *трудоемкости*. Она показывает, сколько времени требуется для выпуска одного изделия (в натуральном выражении) или для производства продукции в стоимостном выражении.

Капитал — это экономический ресурс, созданный человеком для производства товаров и услуг. Капитал выступает в различных формах. Он называется *основным*, если материализован в зданиях, сооружениях, оборудовании и функционирует в течение длительного времени и по частям переносит свою стоимость в стоимость создаваемого с его помощью продукта. Капитал, материализованный в сырье, материалах, энергетических ресурсах, расходующийся полностью за один производственный цикл и целиком переносящий в стоимость готового продукта свою стоимость, называется *оборотным*. Увеличение объема капитала, т.е. увеличение предложения материальных ресурсов, называется *инвестированием*. Инвестиции означают отказ от текущего потребления в пользу будущего. Они бывают *государственные* (образуемые из средств государственного бюджета), *частные* (образуемые из средств частных, корпоративных предприятий, а также из средств граждан), *иностранные* (вкладываемые зарубежными инвесторами, другими государствами, иностранными банками, компаниями, предпринимателями).

Предпринимательство — особый вид человеческой деятельности, заключающийся в способности использовать все другие экономические ресурсы в целях достижения коммерческого успеха, — является специфическим экономическим ресурсом. Оно охватывает производственную, посредническую, торговую, инновационную, консультативную и другие виды инициативной деятельности. Предпринимательство основывается на следующих принципах:

- хозяйственная самостоятельность в принятии экономических решений;
- имущественная ответственность за результаты хозяйственной деятельности;
- конкуренция как фактор стимулирования производства;
- свободное ценообразование на рынке;
- право на осуществление внешнеэкономических операций.

Лицам, ведущим предпринимательскую деятельность, присущ особый тип экономического мышления, умение идти на риск, принимать нестандартные решения, преодолевать сопротивление окружающей среды, обладать даром предвидения. В цивилизованном мире успех в бизнесе обеспечивается высокой трудовой и профессиональной этикой, деловой добропорядочностью, уважением к законам хозяйственного поведения.

При низкой культуре и деградации моральных ценностей предпринимательство принимает дикие, нецивилизованные формы. Особенность данного вида ресурса заключается в том, что в отличие от труда, земли и капитала *предпринимательские способности никогда не продаются*. Предприниматель — собственник предпринимательских способностей — использует их для организации собственного бизнеса и получения экономической выгоды. Если же свои предпринимательские способности он предложит другому лицу, то превратится в наемного (пусть и высокооплачиваемого) работника, менеджера, а его способности трансформируются в рабочую силу.

В основе экономического устройства любого общества лежат два основных факта: *потребности людей безграничны, а экономические ресурсы ограничены*. Причем ограниченность ресурсов имеет относительный характер. Она состоит в невозможности одновременного и полного удовлетворения всех потребностей всех людей. «Истина заключается в том, что общество, может быть, и способно удовлетворить *все* потребности *отдельных* людей, но тогда оно лишает этого других, вынуждая их перейти на более низкий уровень потребления. Либо оно способно удовлетворить *отдельные* потребности *всех* людей, но тогда уровень удовлетворения других потребностей будет гораздо ниже уровня насыщения. Общества, которое может удовлетворить *все* потребности *всех* граждан, нет не только в настоящее время, но не будет и в перспективе. Как бы ни возрастало благосостояние, развитие техники и культуры всегда будет способствовать дальнейшему увеличению материальных потребностей»¹.

1.3. Экономические блага и их классификация. Кругооборот благ и доходов

Классификация экономических благ. Удовлетворение многочисленных, постоянно растущих потребностей людей происходит за счет потребления разнообразных благ, которые можно разделить на две большие группы: *естественные* и *экономические*. Первые находятся в среде обитания человека (воздух, солнечный свет) и не требуют усилий и затрат людей для производства и потребления. Вторые — являются результатом хозяйственной деятельности человека. Прежде чем попасть в потребление, они должны быть произведены. Поэтому основой жизни человеческого общества и конечной целью всей экономической деятельности людей является *производство экономических благ*.

¹ Корнаи Я. Дефицит. М., 1990. С. 437.

Экономические блага, так же как и экономические ресурсы, имеют сложную классификацию. В зависимости от критерия, положенного в основу их систематизации, экономические блага подразделяются:

- на материальные и нематериальные;
- общественные и частные;
- настоящие и будущие;
- прямые и косвенные;
- предметы потребления и средства производства.

Рассмотрим некоторые из названных групп.

Материальные блага являются результатом функционирования материального производства (промышленности, сельского хозяйства, строительства и т.п.). Это здания, машины, продукты питания, одежда, спортивные товары, бытовая техника и т.д. **Нематериальные блага (услуги)** — это блага, существующие в форме деятельности: обучение, лечение, транспортное, бытовое, коммунальное обслуживание населения и т.д. Принципиальное отличие нематериальных благ от материальных состоит в том, что потреблению материальных благ предшествует процесс их создания. Эти два процесса разделены как во времени, так и в пространстве, тогда как производство услуг есть в то же время их потребление, т.е. временного разрыва здесь, как правило, нет.

Общественные блага находятся в общем, коллективном потреблении; это национальная оборона, охрана общественного порядка, службы санитарно-эпидемиологического контроля, уличное освещение и т.д. Отличительными чертами общественных благ являются неизбирательность и неисключаемость их из потребления. *Неизбирательность* означает, что общественные блага не могут быть предоставлены одному лицу так, чтобы одновременно не удовлетворить потребности других людей в данном благе. *Неисключаемость* в потреблении означает, что общественные блага неделимы и от пользования ими не могут быть отстранены потребители, не оплатившие их производство. Предоставляя неплательщикам право пользования общественными благами, государство — производитель этих благ — использует по отношению к ним особые методы воздействия. Иначе ведут себя производители **частных благ** — так называют блага, которые поступают в частное потребление отдельно взятого человека (одежда, обувь) или коллектива людей (оборудование, электроэнергия, топливо). Потреблению частных благ предшествует их покупка на рынке, в результате которой покупатель возмещает производителю затраты на их создание. Только при выполнении этого условия частное благо поступает в собственность потребителя, и дальнейшая судьба блага, как правило, перестает интересовать производителя.

Различают также блага прямые и косвенные. Прямые блага поступают в потребление человека непосредственно, косвенные — опосредованно,

через участие в производстве прямых благ. Поэтому экономические блага классифицируют как предметы потребления и средства производства. **Предметы потребления** — это блага, используемые для личного, семейного, домашнего и других видов социального потребления. **Средства производства** — это созданные людьми и используемые в трудовой деятельности *средства труда* (машины, оборудование, здания, сооружения, инструменты, приборы) и *предметы труда* (материалы, энергия).

Кругооборот благ и доходов. Чтобы понять, как производятся и потребляются экономические блага, рассмотрим простейшую экономическую модель «Кругооборот благ и доходов», предложенную швейцарским экономистом Л. Вальрасом (1834—1940). Данная модель в общем виде демонстрирует, как функционирует экономика, направленная на удовлетворение многообразных потребностей людей.

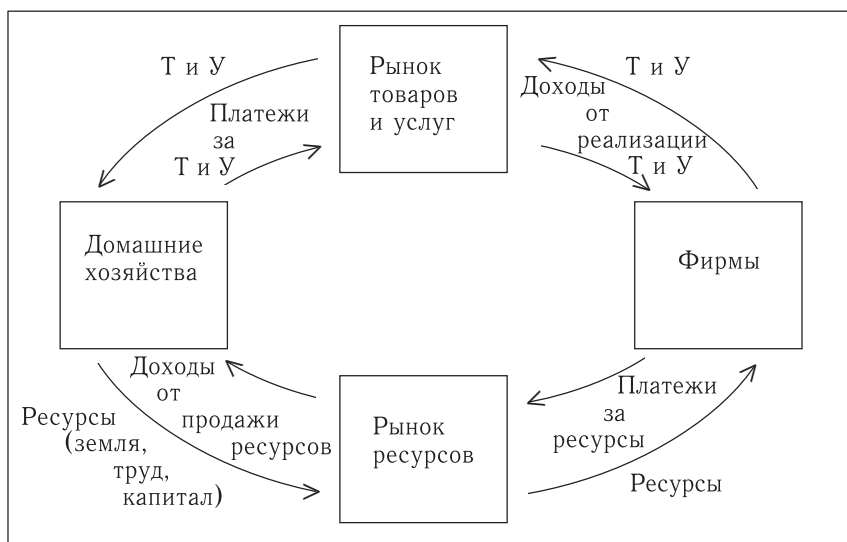


Рис. 1.1. Кругооборот благ и доходов:

Т и У — товары и услуги

Хозяйственная деятельность людей представляет собой комплекс разнообразных процессов и явлений, в котором экономическая наука выделяет четыре стадии: производство, распределение, обмен и потребление. Два экономических агента — домашние хозяйства и фирмы — представляют соответственно потребление и производство, а распределение и обмен осуществляются на двух рынках: ресурсном и рынке товаров и услуг. Домашние хозяйства, будучи владельцами ресурсов, предоставляют их фирмам

через механизм рынка ресурсов. Потребляя ресурсы, фирмы производят товары и услуги, которые продают домашним хозяйствам на рынке товаров и услуг. Получив доходы от реализации товаров, фирмы осуществляют платежи, образующие денежные потоки в виде заработной платы, ренты, процента и прибыли. Денежные доходы, полученные домашними хозяйствами, сами по себе реальной ценности не имеют. Значимость их состоит в том, что они могут превратиться в товары и услуги и тем самым удовлетворить разнообразные потребности домашних хозяйств. Это и происходит на рынке товаров и услуг. Здесь доходы домашних хозяйств превращаются в расходы, а для фирм они приобретают форму доходов. Представленная модель функционирования экономики напоминает театральную сцену, где в каждом действии актеры меняют костюмы. Так и в данной модели. На рынке ресурсов домашние хозяйства выступают в качестве продавцов, а фирмы — в качестве покупателей. На рынке товаров и услуг, наоборот, фирмы становятся продавцами, а домашние хозяйства — покупателями. «Меняют маски» и денежные потоки: расходы производителей товаров превращаются в доходы домашних хозяйств, а все расходы домашних хозяйств — в доходы производителей.

Модель «Кругооборот благ и доходов» является весьма упрощенной, поскольку она абстрагируется от многих реальных процессов. Во-первых, далеко не все ресурсы, поставляемые домашними хозяйствами на рынок, оказываются востребованными фирмами. В частности, модель не показывает существование такого социального явления, как безработица. Во-вторых, согласно модели все произведенные фирмами товары и услуги поступают в потребление домашним хозяйствам в обмен на их доходы. Однако в жизни далеко не всегда фирмам удается продать все произведенные товары, поэтому не случайно важнейшей проблемой современного предпринимательства является проблема реализации. В-третьих, модель показывает функционирование рынка первичных ресурсов, поставляемых домашними хозяйствами. В то же время она абстрагируется от финансового рынка и рынка средств производства, на которых контрагентами выступают фирмы, продавая и покупая оборудование, сырье, ценные бумаги и т.д. В-четвертых, согласно экономической модели, потребление и домашних хозяйств, и фирм ограничено потреблением лишь частных благ, а мы знаем, что наряду с ними существенное место в жизни людей занимают и общественные блага. Но в схеме их нет, как отсутствует в ней и производитель этих благ — государство. Однако сегодня государство берет на себя функцию регулирования экономических процессов во всех секторах экономики. Объектами его внимания становятся денежное обращение, занятость, экономический цикл, платежный баланс, отраслевая и региональная структура хозяйства, НИОКР, социальные отношения, внешнеэкономические связи и т.д.

Как следует относиться к такому несоответствию модели и реальности? Следует ли отказаться от использования этой модели или целесообразно создать более сложную модель, полностью отражающую все многообразие действительности? Ответы на эти вопросы зависят от поставленных исследователем задач. Если мы хотим получить общее представление об исследуемом объекте, «уловить» в нем важнейшие взаимосвязи и увидеть упрощенные влияния *экзогенных* (вводимых извне) переменных на *эндогенные* (объясняемые данной моделью) переменные, то применение подобных моделей оправданно. Единственной модели, способной в полной мере осветить рассматриваемую проблему, не существует. Поэтому экономисты используют множество моделей, каждая из которых решает одну или несколько задач. Например, словесные модели претендуют на описательное отображение объективных закономерностей экономического развития. Таковы закон возвышения потребностей, закон спроса, закон предложения и многие другие законы, с которыми вы познакомитесь в дальнейшем. В качестве экономических моделей используются также математические формулы и графики. Взаимозависимость экономических явлений можно изобразить и отдельной формулой, и системой математических уравнений. Первая попытка исследования экономических процессов при помощи математических методов была предпринята в XIX в. французским математиком Антуаном Курно (1801–1877). С тех пор экономисты широко используют математический инструментарий для решения экономических задач. Составляя системы уравнений, они дают описание глубинных закономерностей в экономике, которые невозможно обнаружить прямыми наблюдениями.

Использование математических методов требует измерения экономических величин. При этом подход к измерению может быть различным. Например, возможно использование показателей *абсолютных* (валовой национальный продукт — ВВП, национальный доход — НД) и *относительных* (ВВП на душу населения, норма прибыли, банковская ставка процента). Показатели могут быть *частными*, характеризующими состояние отдельно взятого экономического явления или объекта (производительность труда на конкретной фирме, коэффициент сменности работы оборудования, размер денежных сбережений семьи), и *интегральными*, характеризующими состояние национальной экономики в целом (номинальный и реальный внутренний валовой продукт (ВВП), уровень официальной и фактической безработицы, размер дефицита государственного бюджета, курс национальной валюты). С конца XIX в. в анализе экономических процессов стали использоваться *предельные величины*: предельная полезность, предельные издержки, предельный доход, предельная прибыль. Прилагательное «предельный» является эквивалентом английского слова

marginal, хотя смысл последнего передается неточно: marginal означает «находящийся на самом краю», «крайний». Однако значение русского термина иное: предельный означает «добавочный», «возникающий при увеличении объемов производства (потребления) на одну единицу». Предельные величины используются как в теории поведения фирмы, так и в хозяйственной практике при решении задач на оптимизацию объемов производства и максимизацию прибыли.

❓ Контрольные вопросы и задания

1. Как вы понимаете предмет современной экономической науки?
2. Назовите основные функции экономической теории. Охарактеризуйте каждую из них. Какая из функций является основополагающей для самой науки?
3. Какие методы научного познания используются в экономических исследованиях?
4. Как взаимодействуют экономическая наука и экономическая политика?
5. Что такое потребности? Как принято их классифицировать?
6. Как исторически изменились потребности людей, например, в транспортировке грузов и соответственно каковы способы их удовлетворения?
7. Какие основные экономические ресурсы используются людьми в процессе хозяйственной деятельности по удовлетворению потребностей?
8. Что означает относительная ограниченность экономических ресурсов? Можно ли надеяться, что в будущем с открытием новых источников энергии и новых материалов люди решат проблему относительной ограниченности ресурсов?
9. Связано ли экономическое развитие России с ограниченностью ее ресурсов? Если да, то каких именно?
10. Что следует понимать под экономическим ресурсом «земля»?
11. Почему труд и предпринимательство рассматриваются как разные экономические ресурсы, ведь предприниматель, так же как врач, шахтер, инженер, в процессе деятельности затрачивает свой труд?
12. Каково экономическое содержание понятия «капитал»? Какие формы капитала вы знаете? В чем различие основного и оборотного капитала?
13. На чем основано деление экономических благ на предметы потребления и средства производства?
14. Какие показатели используются для измерения экономических величин?

📖 ЛИТЕРАТУРА

1. Амбарцумов А. А., Стерликов Ф. Ф. Экономическая теория в вопросах и ответах : учеб. пособие. Ч. 1, 2. М., 1996.
2. Багриновский К. А., Матюшок В. М. Экономико-математические методы и модели (микроэкономика). М., 1999.
3. Девлет Г. К., Ковшир В. Н. История экономических учений : учеб. пособие. М., 2002.

4. *Маркс К.* Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. М., 1974.
5. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. 1 : пер. с англ. М., 1993.
6. Математическое и компьютерное моделирование социально-экономических процессов : сб. статей / под ред. Ю. Н. Гаврильца. Вып. 2. М., 2001.
7. Экономическая наука современной России. Материалы Всерос. конф. / под ред. Г. Б. Клейнера : в 2 ч. М., 2000.
8. Экономическая теория : учебник / под ред. В. Д. Камаева. М., 1999.

① **ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ**

- Проблемы развития экономической науки в современной России
- Возможности и границы применения математического и компьютерного моделирования экономических процессов
- Предпринимательство как экономический ресурс общества

Глава 2

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ И ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЫБОРА

2.1. Эффективность производства: проблема «затраты — выпуск»

Как мы выяснили ранее, экономическая теория исследует возможности наиболее полного использования ограниченных ресурсов с целью наиболее полного удовлетворения безграничных потребностей общества. Это означает, что экономическая теория — наука об *эффективности*, точнее, об эффективном использовании ограниченных ресурсов. Что же такое эффективность? Это одно из базовых понятий экономической науки, которое дает возможность исследовать развитие общественного производства. *В самом общем виде эффективность представляет собой отношение результата к затратам, обеспечившим его получение.* Она характеризует зависимость между количеством единиц ограниченных ресурсов, применяемых в процессе производства, и получаемым объемом какого-либо продукта, т.е. охватывает проблему «затраты — выпуск». Большое количество продукта, получаемое от фиксированного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности.

Экономическая эффективность — сложная категория экономической науки, имеющая разные формы своего проявления. Прежде всего понятие эффективности применяется к *анализу использования ресурсов* как в масштабе всего общества, так и в рамках отдельно взятой хозяйственной единицы: предприятия или фирмы. Если хозяйствующий субъект осуществляет свою деятельность с минимальными затратами экономических ресурсов (труда, капитала, сырья), то говорят о высокой эффективности производства. Иными словами, чем меньше объем затрат и больше величина, в которой воплощен результат хозяйствования, тем выше эффективность. Конкретными показателями эффективности являются:

1) *производительность труда* — показатель использования живого труда, определяемый по формуле

$$\frac{\text{Созданный продукт (в натуральном или денежном выражении)}}{\text{Затраты единицы труда (человеко/час)}}, \quad (2.1)$$

2) *фондоотдача* — показатель использования прошлого труда, определяемый по формуле

$$\frac{\text{Выручка от реализации продукции (в денежном выражении)}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}, \quad (2.2)$$

3) *рентабельность* — показатель, отражающий степень прибыльности капитала фирмы, продукции, продаж и т.д., определяемый по формуле

$$\text{Рентабельность продукции} = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Себестоимость (затраты на производство продукции)}}, \quad (2.3)$$

$$\text{Рентабельность основных средств} = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}. \quad (2.4)$$

Экономическая эффективность тесно связана с понятием *экономической рациональности*, означающей выбор решений, основанных на стремлении получить наилучшие экономические результаты с минимально возможными затратами всех необходимых для этого ресурсов. Мысль о том, что человек действует исходя из рационально просчитанного стремления к своему интересу, была высказана классиками экономической науки А. Смитом, Д. Рикардо и др. Однако принцип рациональности может быть применим к поведению не только отдельно взятого индивида, но и общества в целом. В этом случае рациональность следует трактовать шире: как *социально-экономическую эффективность*, т.е. эффективность, которая включает в себя социальный аспект. Речь идет о том, чтобы стремление к наибольшему экономическому результату не нанесло ущерба обществу и природе. Этот принцип эффективного распределения ресурсов получил название *Парето-эффективности* (по имени итальянского экономиста В. Парето, см. 24.1). Эффективность по Парето — это состояние экономики, при котором невозможно увеличить чью-либо долю в получении результата, не сократив при этом долю другого члена общества. Только в таком случае общество будет находиться на грани полезности — возможности. Современная экономика далеко не всегда соответствует критерию Парето-эффективности. Более глубокое понимание данного вопроса станет возможно после изучения проблемы рыночного равновесия.

2.2. Кривая производственных возможностей и выбор альтернатив. Издержки отвергнутых возможностей

Безграничность человеческих потребностей и ограниченность экономических ресурсов ставят перед людьми проблему экономического выбора направлений и способов использования ресурсов между различными конкурирующими целями. Суть проблемы выбора состоит в том, что если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей ресурс ограничен, то всегда существует проблема альтернативного его использования и поиска наилучшего сочетания имеющихся ресурсов. Отражением данной проблемы является постановка следующих основных вопросов экономики.

1. Что производить в данной экономической системе, в каком количестве и какого качества?

2. Как производить; какую технологию использовать; при какой комбинации производственных ресурсов с использованием данной технологии могут быть произведены товары и услуги?

3. Для кого производить; кто будет оплачивать товар и услугу, извлекая при этом пользу?

Выбирая тот или иной вариант, общество от чего-то отказывается. Количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства другого товара, называют издержками отвергнутых возможностей, альтернативными затратами, затратами упущенных возможностей, вмененными издержками, альтернативной стоимостью. *Издержки отвергнутых возможностей*, во-первых, являются общественным понятием, так как возникают тогда, когда появляется возможность выбора; во-вторых, они предполагают наличие конкуренции (конкурирующих способов использования ресурсов, конкурирующих вариантов использования экономических благ); в-третьих, издержки отвергнутых возможностей имеют смысл при наличии ограниченности ресурсов и благ.

Кривая производственных возможностей. Проблема выбора существует как на уровне отдельного индивида, так и на уровне общества в целом. Графическим изображением проблемы выбора и издержек отвергнутых возможностей в *экономике полной занятости*¹ является кривая производственных возможностей (рис. 2.1). Экономика полной занятости всегда альтернативна, т.е. она всегда должна выбирать между видами альтернативных экономических благ и услуг. Предположим, что при существующей

¹ Под *полной занятостью* понимается использование всех пригодных для хозяйственной деятельности ресурсов: не должны простаивать пахотные земли и оборудование, должна быть обеспечена занятость всех трудоспособных, желающих работать людей. Необходимо учитывать при этом, что каждому обществу присущи свои обычаи и практика хозяйствования. Например, в разных странах трудовое законодательство по-разному определяет верхнюю и нижнюю границы трудоспособного возраста населения.

технологии производства и полном использовании ресурсов в некотором государстве производятся только два блага: хлеб и одежда. Существуют два крайних варианта: точка A характеризует максимально возможное производство одежды при отказе от производства хлеба. Точка D означает производство исключительно одного хлеба.

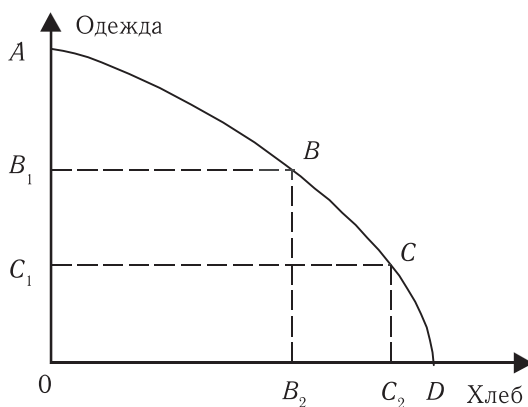


Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей

Соединив точки A , B , C , D , мы получим кривую производственных возможностей. Эта кривая показывает варианты «трансформации» хлеба в одежду, и наоборот. Общество исходит из разнообразных потребностей людей. Поэтому оно не может пойти на крайние варианты — производить либо одежду, либо хлеб. Следовательно, оно выбирает производство, лежащее на кривой производственных возможностей (например, в точке B). Если же возникает необходимость увеличить производство хлеба (т.е. перейти в точку C), то при этом придется пожертвовать определенным количеством одежды (B_1C_1) ради увеличения производства хлеба на величину B_2C_2 . Количество одежды (B_1C_1), от которой приходится отказываться ради увеличения производства хлеба, и является издержками отвергнутых возможностей. При этом обнаруживается, что издержки имеют тенденцию к возрастанию.

Каждая следующая тонна хлеба, произведенная вместо одежды, требует в качестве жертвы большего количества одежды. Графически эта закономерность проявляется в том, что кривая производственных возможностей имеет выпуклую форму. Двигаясь по границе производственных возможностей вниз и увеличивая производство хлеба, приходится вовлекать в его производство все больше и больше сравнительно малоэффективных ресурсов. Это связано прежде всего с отсутствием взаимозаменяемости ресурсов, производящих хлеб и одежду, а также с тем, что одни ресурсы более эффективно используются в производстве одежды, а другие — в производстве хлеба. Поэтому выпуск каждой дополнительной тонны хлеба будет «оплачиваться» все большим сокращением выпуска одежды. По мере приближения к оси абсцисс наклон кривой (к данной оси) будет увеличиваться, а значит, будут расти и издержки отвергнутых возможностей.

Закон убывающей доходности. Тенденция роста альтернативных издержек по мере замены одного продукта другим связана с фундаментальным экономическим законом, известным как *закон убывающей доходности*. Этот закон действует в отношении ресурсов, используемых в производстве товаров и услуг. Суть его состоит в следующем: по мере увеличения использования в производстве одного вида ресурса при фиксированном количестве другого вида ресурса происходит, как правило, уменьшение прироста количества производимого товара или услуги. Покажем это на примере (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Количество единиц труда, человек	Совокупный продукт, т пшеницы	Дополнительная продукция, получаемая от дополнительной единицы труда, т пшеницы
1	2000	2000
2	3000	1000
3	3500	500
4	3800	300
5	3900	100

Мы видим, что по мере увеличения единиц труда, занятых выращиванием хлеба, существенно возрастает общий совокупный продукт (на 1000 т пшеницы) при переходе от одной до двух единиц труда. Однако далее происходит падение объемов дополнительной продукции, несмотря на наращивание переменного ресурса (труда) на одну единицу. Это означает, что в условиях неизменности одного из ресурсов (объема пахотных земель, используемых под выращивание пшеницы) вступил в действие закон убывающей доходности. Следует, однако, иметь в виду, что это, скорее, тенденция, чем абсолютный закон. Зачастую тенденция убывающей доходности действует не сразу. Все зависит от соотношения между фиксированными факторами производства (например, земли) и дополнительными изменяемыми затратами. Можно увеличивать количество людей, обрабатывающих землю для производства пшеницы, и постоянно получать дополнительное количество пшеницы. Но если разделить получаемую пшеницу на количество занятых людей, то ее будет производиться все меньше и меньше. Кроме того, действие закона убывающей доходности предполагает изменение лишь одного фактора — труда — при неизменности всех других факторов производства.

Экономия на масштабах производства. А что будет, если мы одновременно увеличим все другие факторы, связанные с усовершенствованием средств труда и предметов труда? В этом случае доходность не только не падает, но возрастает. Это связано, во-первых, с использованием других

источников энергии; во-вторых, с применением более разнообразных машин; в-третьих, с разделением сложных процессов на простые, повторяющиеся операции; в-четвертых, с радикальными изменениями технологии производства. Все, вместе взятое, обозначается как *экономия на масштабе производства*.

Экономия, порождаемая масштабами производства, техническими усовершенствованиями производства, приводит к тому, что закон убывающей доходности действует в конечном счете только как одна из тенденций производства. Более того, экономия на масштабе производства приводит к возрастанию доходности. Возьмем какую-нибудь точку E , которая лежит внутри

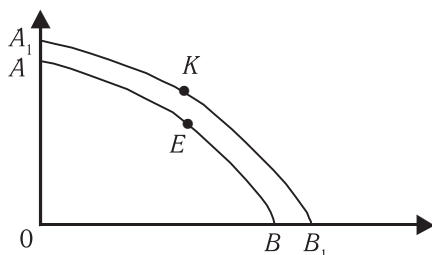


Рис. 2.2. Кривая производственных возможностей: изменение доходности

ограниченного сегмента кривой производственных возможностей (AB) (рис. 2.2). В данной ситуации нет необходимости каким-либо образом жертвовать производством одного товара для увеличения производства другого. Это означает, что в точке E производственные ресурсы используются неэффективно. Здесь мы сталкиваемся с понятием эффективности производства, под которой понимают такую ситуацию в экономике, когда невозможно перестроить использование наличных ресурсов таким образом, чтобы увеличить выпуск одного товара без уменьшения выпуска любого другого товара. Поэтому в точке E мы можем увеличить производство одного товара без сокращения производства другого. Любая точка, лежащая вне кривой производственных возможностей, например точка K , предпочтительнее любой точки, лежащей на кривой. Но точка K недостижима при данном количестве ресурсов и данной технологии производства. Однако со временем экономический рост

может сдвинуть границу производственных возможностей вправо и вверх, так что точка K станет достигаемой. Это будет возможно при открытии новых способов использования факторов производства и увеличении количества последних. При этом возможны разные варианты (рис. 2.3). Так, если нововведения будут

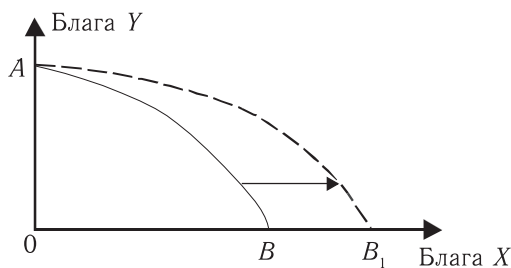


Рис. 2.3. Кривая производственных возможностей: варианты экономического роста

осуществляться в отрасли, производящей блага X , то кривая AB сместится в положение AB_1 .

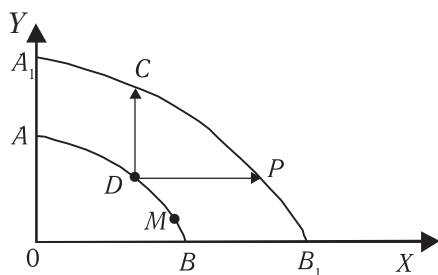


Рис. 2.4. Кривая производственных возможностей: перспективы экономического роста

Выйти на более высокую кривую производственных возможностей можно и за счет увеличения накопленных. Пусть в нашей некоей стране производятся средства производства (Y) и предметы потребления (X) (рис. 2.4). Первоначально их производство находится в точке M на кривой AB . Чтобы выйти на более высокую кривую A_1B_1 , необходимо создать новые производственные мощности. Для этого нужно перейти из точки M в точку D , т.е. сократить производство предметов

потребления и направить высвобождающиеся ресурсы на увеличение выпуска средств производства. В дальнейшем, вводя эти новые средства производства в эксплуатацию, экономика страны сможет перейти на более высокую границу производственных возможностей, например к точке P . Однако экономика может выйти и к точке C , т.е. продолжить накопление в ущерб текущему потреблению. В таком случае производство начинает работать на себя. Похожая ситуация сложилась в советской экономике, когда огромные капитальные вложения направлялись на строительство грандиозных объектов, в то время как производство потребительских товаров развивалось весьма недостаточно.

В какой точке на графике сочетание альтернативных продуктов будет оптимальным? Это проблема общественного выбора или экономической политики. Общество выбирает наиболее эффективный со своей точки зрения вариант.

② Контрольные вопросы и задания

1. Что характеризует эффективность как экономическую категорию?
2. Как определить эффективность производства на предприятии?
3. Почему в сфере экономики людям все время приходится делать выбор?
4. Какие основные проблемы решает экономика любой страны?
5. Что такое альтернативные издержки, или издержки упущенных возможностей? Есть ли альтернативные издержки вашей учебы в вузе? Каковы они?
6. Что следует понимать под полной занятостью ресурсов?
7. Почему экономика полной занятости всегда альтернативна? Как это показать графически с помощью кривой производственных возможностей?

8. Покажите с помощью кривых производственных возможностей экономическое развитие России в 1990-е гг.

9. Каково содержание закона убывающей доходности? За счет каких факторов можно нейтрализовать действие этого закона и добиться роста доходов?

10. Что означает экономический рост, каковы его источники и типы?

11. Что из нижеперечисленного не является общественным благом:

а) электроэнергия;

б) месторождения нефти в России;

в) маяки;

г) железнодорожный транспорт?

12. Укажите ошибку в следующем утверждении: закон повышающихся издержек гласит, что по мере увеличения производства любой продукции цена выбора (упущенная выгода) для каждой дополнительно произведенной единицы, если выразить эту цену в единицах альтернативной продукции, от производства которой приходится отказываться, уменьшается.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Амбарцумов А. А., Стерликов Ф. Ф.* Экономическая теория в вопросах и ответах : учеб. пособие. Ч. 1, 2. М., 1996.

2. *Леонтьев В. В.* Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика. М., 1990.

3. *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика. М., 1997.

4. *Хейне П.* Экономический образ мышления : пер. с англ. М., 1991.

① ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

➤ Потребности общества и ограниченность экономических ресурсов. Проблема выбора в экономике

➤ Эффективное использование ресурсов – центральная проблема экономической науки и практики

➤ Экономический рост: содержание, типы, источники

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АГЕНТЫ И СОБСТВЕННОСТЬ

Собственность — это та основа, на которой и вокруг которой строятся экономические отношения в обществе. Участниками этих отношений являются разные *экономические агенты* — субъекты экономических отношений, принимающие участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

3.1. Экономические агенты и их интересы

Современная экономика — это постоянное движение массовых потоков товаров, денег и доходов, перемещающихся навстречу друг другу с целью взаимного обмена. Одни участники процесса обмена получают необходимые им товары, другие — денежный эквивалент этих товаров, т.е. доход от их продажи. Эта стадия обмена дает импульс потоку товаров, денег и доходов.

Субъекты рыночных отношений. В экономической теории выделяют три основных субъекта рыночных отношений — домохозяйства, фирмы и государство.

Домохозяйство представляет собой хозяйственную единицу, некую совокупность лиц, живущих под одной крышей и принимающих общие финансовые решения. Домохозяйства характеризуются следующими чертами.

1. Каждое хозяйство принимает единое решение, как будто оно состоит из одного человека.
2. Домохозяйства являются полновластными собственниками экономических ресурсов и самостоятельно принимают решения об их продаже производителям. Они предоставляют принадлежащие им ресурсы для осуществления процесса производства, а на полученные в результате этого доходы покупают товары и услуги для личного потребления.
3. Любое домохозяйство, принимая решения, стремится получить максимальное удовлетворение своих потребностей.

Фирма может быть определена как экономический субъект, занимающийся производственной деятельностью и обладающий хозяйственной самостоятельностью в принятии основных производственных решений. На деньги, вырученные от продажи выпущенных товаров (услуг), фирмы закупают новые ресурсы у домашних хозяйств. Таким образом, домохозяйства формируют *спрос на товары (услуги)* и *предложение ресурсов*. Фирмы, напротив, определяют *спрос на ресурсы* и *предложение готовых потребительских товаров*.

Активную роль в рыночной экономике играет **государство** (правительство), которое собирает налоги с домохозяйств и фирм, а затем использует средства государственного бюджета для закупки товаров (например, военной техники), на содержание государственного сектора экономики, социальные выплаты (пенсии, стипендии, пособия) и т.д.

В современной России указанные субъекты хозяйства находятся пока лишь в процессе становления своих экономических функций. То, что они выполняют рыночные функции не в полной мере, связано с двумя факторами. Во-первых, российские домохозяйства во многом имеют натуральный характер. У нас велика доля работ на себя. Это приводит к тому, что с рынка отвлекается часть предложения труда и часть спроса на товары и услуги. Во-вторых, предложение некоторых ресурсов, таких как капитал, со стороны домашних хозяйств незначительно, поскольку накопленное частное богатство в материальной форме весьма ограничено. И все же в некоторых сферах роль домохозяйств в рыночной экономике уже сложилась. В частности, домохозяйства выступают в России поставщиками двух таких важных экономических ресурсов, как труд и предпринимательские способности. Всплеск предпринимательской активности населения — от организации крупных фирм до индивидуально-семейно-трудовой деятельности — создал рыночную среду в экономике страны.

Модель круговых потоков расходов и доходов. Взаимоотношения между субъектами рыночной экономики описываются с помощью *модели круговых потоков их расходов и доходов*, представленных как в вещественной, так и в денежной форме (рис. 3.1). Здесь расходы одного субъекта являются доходами другого. Так, расходы домашних хозяйств, произведенные на рынке продуктов, становятся для фирм доходами. Расходы фирм на покупку ресурсов являются доходами для владельцев ресурсов — домашних хозяйств. Таким образом, строится *денежный кругооборот*, который можно назвать «*доходы — расходы*». Однако имеется и встречный поток — *материально-вещественный*, его можно назвать «*ресурсы — продукция*». В товарных потоках перемещаются потребительские товары повседневного спроса и капитальные товары, ресурсы производственного назначения, необходимые для изготовления новых продуктов индивиду-

ального спроса. Непрерывность этих процессов может продолжаться лишь при условии, когда товарным потокам противостоят потоки денежных доходов, сформировавшиеся в относительно обособленные *рынки денег* и ценных бумаг. По существу, это единый поток, но каждый вид товаров формирует относительно обособленный рынок.

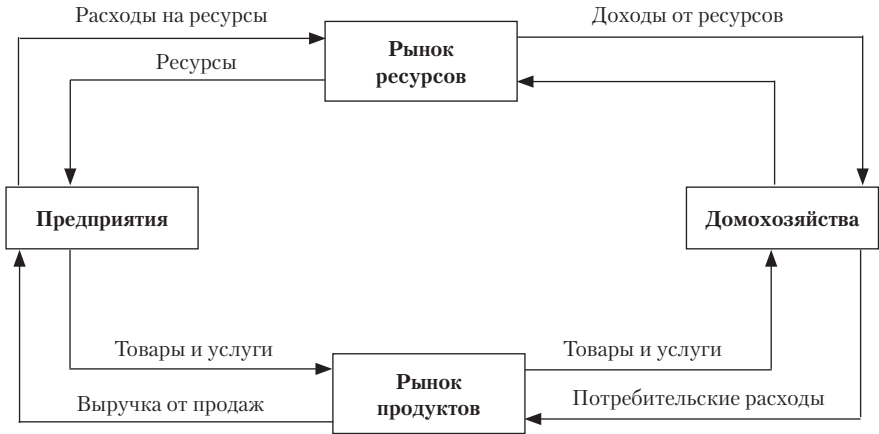


Рис. 3.1. **Кругооборот ресурсов, продуктов и дохода**

Конечный результат такого кругооборота составляют: а) реальный поток экономических ресурсов, товаров и услуг (против часовой стрелки); б) денежный поток доходов и потребительских расходов (по часовой стрелке). Эти потоки являются не только одновременными, но и систематически возобновляющимися.

Деятельность экономических агентов как субъектов экономических отношений главным образом определяется господствующей в обществе *формой собственности на условия и результаты производства*.

3.2. **Собственность как юридическое понятие и экономическая категория**

Собственность как экономическая категория. Отношения собственности всегда были тем стержнем в обществе, вокруг которого формировались и развивались все остальные общественные отношения. Они имеют две стороны: внешнюю (*оболочка*) и внутреннюю (*содержание*). Внешней стороной является юридическое (правовое) выражение отношений

собственности. Их содержание составляют экономические отношения между людьми по производству, распределению (перераспределению), обмену и потреблению продуктов. *Но всякое ли имущественное владение представляет принципиальный интерес для экономической теории?* Так, владение личной одеждой — тоже право имущественное. Если воры проникнут в квартиру и унесут личное имущество граждан, по поводу этой кражи возникнут правоотношения, однако они еще не станут предметом изучения экономической теории. Но как только сообщения о подобных кражах, грабежах, конфискациях и реквизициях станут обычным явлением, как только мы поймем, что подобным образом происходит перераспределение значительной части используемого в стране имущества, станет очевидно, что мы встретились с определенным экономическим явлением. Итак, первым критерием отнесения отношений собственности к предмету экономической теории является *непосредственная связь рассматриваемых общественных отношений* (отношений собственности) *с производственными отношениями* (т.е. отношениями между людьми по производству, распределению и использованию средств производства). Именно средства производства являются главным, наиболее устойчивым объектом собственности, имущественного права. Вторым критерием отнесения отношений собственности к предмету экономической теории становится их *массовость, повторяемость, воспроизводимость во все более возрастающих масштабах*. Таким образом, отношения собственности представляют собой систематически повторяющиеся, воспроизводимые между людьми отношения, неразрывно связанные с имущественными правами владения, распоряжения, управления, использования и присвоения как средств производства, так и результатов их использования.

Итак, чье-либо имущество становится собственностью в экономическом смысле слова только с возникновением *общественных производственных отношений по ее использованию*. Этот ее смысл хорошо просматривается на следующем примере. Человек имеет автомобиль. Ездит на нем на работу, возит семью. В общем, всячески его использует, естественно, ухаживает за ним, ремонтирует его. Этот автомобиль — его личная собственность. Но вот владелец автомобиля начал возить за деньги пассажиров. Не попутно, не случайно, а просто стал зарабатывать с помощью автомобиля: начал оказывать транспортные услуги — продавать их. Следовательно, между ним и пассажирами возникают общественные отношения по поводу купли-продажи транспортных услуг. Отношения эти возникают по поводу использования имущества владельца — автомобиля, т.е. *собственности*. И личная собственность, которая доселе никем, кроме ее владельца и его семьи, не использовалась, превращается в частную собственность, которая имеет уже общественное значение. Она может использоваться любым

из нас, кому могут понадобиться транспортные услуги. *В этом общественном значении и заключается отличие частной собственности от личной.* Этим же отличается «скупой рыцарь» от банкира или купца. Богатства первого никому, кроме него самого, не принадлежат. Богатства же банкира или купца предоставлены в распоряжение тех, кто в них нуждается. В первом случае никаких отношений в обществе не возникает, тогда как во втором — возникают общественные отношения, созидающие материальное богатство и само общество. Следовательно, собственность — это отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения материальных благ. Таким образом, *собственность как экономическая категория может быть понята и раскрыта лишь через всю систему производственных отношений между людьми.*

Собственность как юридическое понятие. Идеолог мелкобуржуазного социализма П. Ж. Прудон (1809—1865) так определил данную категорию: «Собственность — это кража». Его мысль не была принята в обществе, хотя позволила понять важную деталь: если один член общества владеет какой-то вещью, то другой лишен возможности ее иметь. Следовательно, юридическую сторону отношений собственности составляют *имущественные отношения*, которые закрепляют принадлежность существующего имущества за определенными физическими или юридическими лицами, а также дают возможность его приобретения другими лицами на основании договора купли-продажи, мены, дарения, завещания и т.п. *Юридическая оболочка позволяет зафиксировать права собственности и законодательно их регулировать.*

Собственность — это отношения между человеком или сообществом людей (субъектом), с одной стороны, и любой субстанцией материального мира (объектом), с другой стороны, заключающиеся в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении, присвоении объекта субъектом, характеризующие принадлежность объекта субъекту. *Субъект собственности* (собственник) — активная сторона отношений собственности, имеющая возможность и право обладания объектом собственности. В свою очередь, *объект собственности* представляет пассивную сторону отношений собственности в виде предметов природы, вещества, энергии, имущества, информации, интеллекта, целиком или в какой-то степени принадлежащих субъекту. С одной стороны, отношения собственности есть понятие, включающее *субъектно-объектные отношения*, т.е. имущественные отношения собственника к «своей» вещи. С другой стороны, эти первичные отношения служат материальной предпосылкой отношений между субъектами собственности, т.е. *субъектно-субъектных отношений*. Эти последние являются экономическими отношениями собственности, отражающими имущественные взаимосвязи субъекта с другими субъектами.

В настоящее время общепринятым для экономического анализа направлением является теория *прав собственности*, которую в 1960-е гг. сформулировал американский экономист Рональд Коуз (р. 1910). Он предложил рассматривать не собственность как таковую, а отдельные составляющие права собственности. С этой точки зрения собственность представляет собой некий набор (пучок) прав. Чаще всего в пучок прав собственности включают 11 элементов:

- 1) право владения;
- 2) право пользования;
- 3) право управления, т.е. принятия решений о том, как, кем, на каких условиях может использоваться объект собственности;
- 4) право на доход от использования собственности;
- 5) право на продажу, изменение, уничтожение собственности;
- 6) право на безопасность собственности (защиту от экспроприации);
- 7) право на завещание и наследование;
- 8) право на бессрочное обладание благом;
- 9) запрещение использования объекта собственности во вред окружающим;
- 10) право на взыскание (в уплату долга);
- 11) право на возврат полномочий собственности (по истечении срока договора об их передаче или при восстановлении нарушенных полномочий).

Права собственности раскрывают конкретное содержание понятия собственности, определяя характер отношений между людьми по поводу материальных благ.

3.3. Формы собственности и формы хозяйствования

Форма собственности — это законодательно урегулированные имущественные отношения, характеризующие закрепление имущества за определенным собственником на праве собственности. Признанными и гарантированными Конституцией Российской Федерации, принятой всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (далее — Конституция), являются такие формы собственности, как государственная, муниципальная и частная. Конституция допускает существование также иных форм собственности. В рыночном хозяйстве в качестве основных следует выделить частную и государственную формы собственности. *Формы хозяйствования* — это формы экономической реализации отношений собственности, находящие свое конкретное отражение в организационно-правовых формах предприятий. Формы собственности и формы хозяйствования не следует отожд-

дествлять, но в то же время и противопоставлять друг другу. Наибольшим изменениям подвержены формы хозяйствования, поскольку в условиях конкурентной борьбы субъекты хозяйствования стремятся использовать новейшие научно-технические разработки, применять новые формы организации, управления, стимулирования и т.п., способствующие достижению поставленной цели. В результате одни формы отмирают, другие переходят в иное состояние, возникают новые формы хозяйствования, но все они продолжают действовать в рамках имеющихся форм собственности.

Формы собственности в СССР и в Российской Федерации. К началу 1990-х гг. в СССР сложилась следующая структура собственности на средства производства: государственная собственность составляла 88,6% от общей структуры собственности, колхозная — 8,7%, собственность кооперативов по производству товаров и услуг (включая жилищно-строительные) — 1,5%, собственность граждан — 1,2%. Эти данные свидетельствуют о высоком государственном монополизме на средства производства. Положительной стороной проявления государственной собственности выступали обеспечение единого централизованного управления экономикой, огромная концентрация ресурсов и их использование для решения глобальных хозяйственных задач. На развитии государственной собственности базировался процесс расширенного воспроизводства, где централизация собственности обеспечивала относительное равенство в распределении материальных и духовных благ между членами общества. Однако опыт СССР и стран социалистического лагеря показал несостоятельность абсолютизации государственной собственности. Эффективность народного хозяйства, основанного на государственной собственности, оказалась невысокой, по многим параметрам она уступала эффективности рыночной экономики. Замедлялись темпы роста производительности труда, из года в год снижалась фондоотдача, росла материалоемкость продукции. Государственные предприятия экономически не были заинтересованы в использовании достижений науки и техники, так как существовавшая монополия государственной собственности делала более выгодным выпуск традиционной продукции на основе устоявшейся технологии. Отсутствие конкуренции лишало предприятия стимулов к повышению качества продукции и снижению издержек производства. Недостаток подлинно хозяйского отношения к производству так или иначе препятствовал его нормальному функционированию. Это объяснялось тем, что, по утверждению западных экономистов, хозяин всегда заинтересован в процветании фирмы, а управляющий — в сохранении своей должности и получении сверхприбылей в кратчайший срок.

С распадом СССР начался процесс возврата к частной собственности на средства производства и рыночному механизму координации и управления

экономической деятельностью. *Частная собственность* — это собственность отдельных, обособленных лиц, направленная главным образом на получение и умножение их доходов. Данная форма собственности преобладает со времен рабовладельческого общества вплоть до наших дней. Реформирование отношений собственности в России началось с *приватизации*. Ее предполагалось провести в два этапа: первый этап — чековый (ваучерный) — с 1 июля 1992 г. по 1 июля 1994 г.; второй этап — денежный — с 1 июля 1994 г. по настоящее время. К сожалению, цели и задачи, которые ставились при проведении приватизации, не оправдали надежд большинства населения страны. Приватизация подразумевает смену собственника посредством передачи или продажи на различных условиях государственной собственности экономическим субъектам, которые используют ее в дальнейшем в хозяйственной деятельности, неся полную имущественную ответственность за ее результаты. Государственная собственность, на долю которой в 1990-е гг. приходилось 89,2% в общей структуре собственности, в результате приватизации перешла в основном в частные руки. Таким образом, в настоящее время в экономике России преобладает частная собственность, на долю которой приходится 84,6%.

Как экономическая категория государственная собственность означает принадлежность имущества народу в лице избранных им представительных органов государственной власти. С этой точки зрения право государственной собственности в объективном смысле представляет собой совокупность правовых норм, закрепляющих и охраняющих принадлежность материальных благ народу (населению соответствующей территории) в лице избранного им представительного органа государственной власти, а также устанавливающих порядок приобретения, использования и отчуждения государственного имущества. Что же касается конкретных органов и лиц, уполномоченных государственным собственником в порядке ст. 125 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (далее — ГК) выступать от его имени, то их формы и виды определяются теми отношениями, в которых они призваны участвовать. Так, наиболее широкими полномочиями по управлению и распоряжению объектами федеральной собственности располагает *Правительство РФ* (п. «г» ч. 1 ст. 114 Конституции РФ, п. 15 постановления Верховного Совета Российской Федерации от 27 декабря 1991 г. № 3020-1 «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность, государственную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность» (в ред. от 24 января 1993 г.) и др.). Основными органами, располагающими полномочиями по управлению и распоряжению объ-

ектами государственной собственности субъектов РФ, следует считать губернаторов (мэров, глав администраций), правительства, комитеты по управлению имуществом и фонды имущества субъектов РФ.

Государственная форма собственности существует в экономике практически любой страны. Она приходит прежде всего в те сферы хозяйства, где частный сектор не хочет или не может принимать участие в силу разных причин: низкая прибыльность, значительные размеры инвестиций и сроки их окупаемости, большой риск и т.п. Это, например, угольная промышленность, авиация, космонавтика, атомная энергетика. Кроме того, государственная собственность охватывает отрасли инфраструктуры, способствующие решению общественных задач, таких как образование, наука, здравоохранение, транспорт, связь и др. Государственная собственность возникает в результате национализации (возмездной — с полной или частичной компенсацией и безвозмездной — без компенсации, т.е. насильственной); строительства новых объектов за счет средств госбюджета; покупки государством контрольного пакета акций частных компаний и т.п.

В системе экономических отношений не исключено и сосуществование частной и государственной собственности. В этом случае имеет место смешанная экономика. Однако всегда преобладает одна из двух форм собственности: либо частная, либо государственная. Именно она и формирует общественный строй. Вопрос о соотношении частной и государственной форм собственности зависит от конкретной, реальной действительности, и прежде всего от исторических, географических и природных условий, политической и экономической ситуации в той или иной стране, участия ее в разного рода блоках и союзах (военных, экономических, политических). Что же касается экономической эффективности функционирования этих двух форм собственности, то это во многом зависит от *спецификации прав собственности*, т.е. четкого закрепления отдельных правомочий за конкретными экономическими субъектами и компетенции этих субъектов.

Многие экономисты отдают предпочтение частной собственности, поскольку государственная собственность, по их мнению, более «бюрократизирована». Предпочтение частной собственности достаточно убедительно было продемонстрировано реформами премьер-министра Великобритании Маргарет Тэтчер, в основу которых был положен принцип экономического либерализма. Важным шагом в реализации этого принципа была *денационализация*. Приватизировались доходные предприятия, а позднее и целые отрасли, считавшиеся естественными монополиями (телефонная связь, газодобыча, снабжение, почта). К началу 1988 г. было распродано 30% государственного сектора. Доходность приватизированных предприятий возросла в 3—7 раз.

В современном мире наблюдается не просто сосуществование разных форм и видов собственности, но и их взаимопроникновение и взаимодополнение. Так, внутри госпредприятия могут образовываться структуры частнопредпринимательского и кооперативного содержания; само госпредприятие может быть передано в доверительную собственность (траст) или в аренду и т.д. Совместные предприятия, холдинги, концерны, финансово-промышленные группы — вот далеко не полный перечень объединения различных форм и видов собственности на основе соответствующей спецификации их прав.

В нашей стране согласно ст. 214 ГК государственной собственностью является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (*федеральная собственность*), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам РФ — республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (*собственность субъекта РФ*). Имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям, является *муниципальной собственностью* (ст. 215 ГК). В общем виде структура собственности в Российской Федерации может быть представлена следующим образом (рис. 3.2).

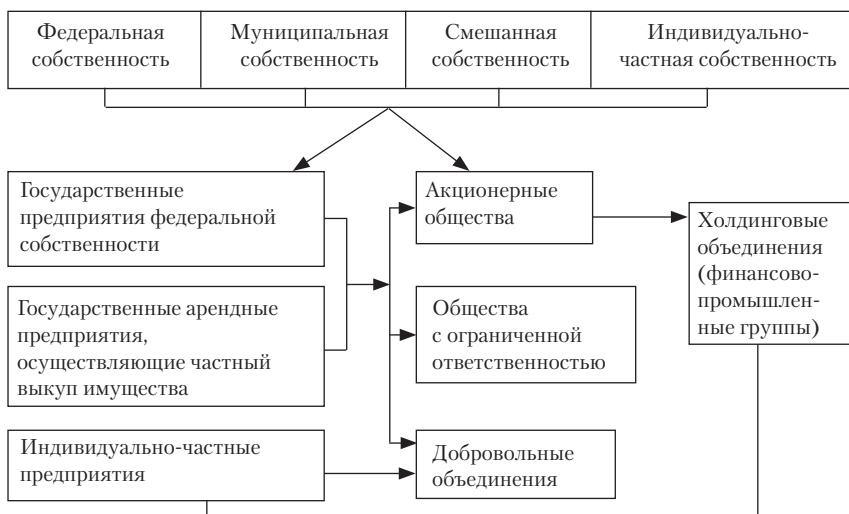


Рис. 3.2. Структура общественно-экономического устройства России

Субъектами права муниципальной собственности выступают органы местного самоуправления, их должностные лица, а также население

муниципального образования. Однако и ГК, и Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» устанавливают, что права собственника муниципального имущества осуществляются от имени муниципального образования. Следовательно, субъектом права муниципальной собственности является только муниципальное образование, а не органы местного самоуправления и должностные лица местного самоуправления, действующие в соответствии с законом, и не юридические лица или граждане, действующие по специальному поручению, которые являются лишь представителями муниципального образования в отношениях по поводу муниципального имущества. Этот вывод подтверждает норма п. 2 ст. 212 ГК, в соответствии с которой имущество может находиться в собственности граждан и юридических лиц, а также Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований. Что же касается организационно-правовых форм предприятий как форм хозяйствования, где экономически реализуются отношения собственности, то в соответствии с ГК они максимально приближены к структурам, сложившимся в странах с развитой рыночной экономикой.

Формы хозяйствования. В российском законодательстве выделяют следующие типы частных коммерческих организаций (предприятий).

1. Индивидуальные частные предприятия и крестьянские фермерские хозяйства. Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (ПБОЮЛ) с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Глава крестьянского (фермерского) хозяйства, осуществляющего деятельность без образования юридического лица, признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства. Гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание (неограниченная ответственность). Перечень имущества граждан, на которое не может быть обращено взыскание, устанавливается гражданским процессуальным законодательством.

2. Хозяйственные товарищества и общества. Это коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности. Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме *полного товарищества* и *товарищества на вере* (командитного товарищества). Участниками полных товариществ и

полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации. Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере могут быть граждане и юридические лица. Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех его участников и слова «полное товарищество», либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания» и слова «полное товарищество». Товариществом на вере (командитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Хозяйственные общества могут создаваться в следующих формах.

1. Общество с ограниченной ответственностью (ООО). Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Число участников ООО не должно превышать предела, установленного Федеральным законом от 8 декабря 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». В противном случае оно подлежит преобразованию в акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока — ликвидации в судебном порядке, если число его участников не уменьшится до установленного законом предела.

2. Общество с дополнительной ответственностью (ОДО). Обществом с дополнительной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники ОДО солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по

обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества. Фирменное наименование ОДО должно содержать наименование общества и слова «с дополнительной ответственностью».

3. Акционерное общество (АО). Акционерным признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам АО в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций. Фирменное наименование АО должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным.

Акционерное общество может быть создано в виде открытого акционерного общества (ОАО) или закрытого акционерного общества (ЗАО).

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается *открытым акционерным обществом*. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается *закрытым акционерным обществом*. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества. Количество участников ЗАО не должно превышать числа, установленного Федеральным законом от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», в противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока — ликвидации в судебном порядке, если их число не уменьшится до установленного законом предела.

Вкладом в имущество хозяйственного товарищества или общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку. Денежная оценка вклада участника хозяйственного общества производится по соглашению между учредителями (участниками) общества и в случаях, предусмотренных законом, подлежит независимой экспертной проверке. Хозяйственные

товарищества, а также общества с ограниченной и дополнительной ответственностью не вправе выпускать акции. Хозяйственные товарищества и общества одного вида могут преобразовываться в хозяйственные товарищества и общества другого вида или в производственные кооперативы по решению общего собрания участников в порядке, установленном ГК.

3. Производственный кооператив (артель). Это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является коммерческой организацией. Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных Федеральным законом от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах» и уставом кооператива.

4. Государственные и муниципальные унитарные предприятия. В современной отечественной экономике государственные и муниципальные коммерческие организации создаются в форме *унитарного предприятия*. В соответствии с п. 1 ст. 113 ГК унитарным предприятием признается коммерческая организация, которая не наделена правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Оно не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления. Размер уставного фонда предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не может быть менее сум-

мы, определенной Федеральным законом от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» (далее — Закон о государственных и муниципальных унитарных предприятиях). Если по окончании финансового года стоимость чистых активов предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, окажется меньше размера уставного фонда, орган, уполномоченный создавать такие предприятия, обязан произвести в установленном порядке уменьшение уставного фонда. Если стоимость чистых активов становится меньше размера, определенного законом, предприятие может быть ликвидировано по решению суда.

В случаях и в порядке, предусмотренных законом, на базе государственного или муниципального имущества может быть создано *унитарное предприятие на праве оперативного управления* (казенное предприятие). Фирменное наименование унитарного предприятия, основанного на праве оперативного управления, должно содержать указание на то, что такое предприятие является казенным. Собственник имущества казенного предприятия несет субсидиарную ответственность по обязательствам такого предприятия при недостаточности его имущества. Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано в соответствии с Законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях.

Таким образом, гражданское законодательство Российской Федерации придало разным видам отечественной предпринимательской деятельности правовую форму. Это означает, что государство защищает равенство участников предпринимательской деятельности, неприкосновенность собственности, свободу договора, гражданские права. Вместе с тем отечественное гражданское законодательство построено в соответствии с нормами международного права. Все это способствует развитию цивилизованных форм предпринимательства в России.

3.4. Собственность и система экономических интересов

Экономические интересы — это отношения, возникающие между разными субъектами собственности по поводу реализации их экономических потребностей. Они характеризуются рядом признаков. Во-первых, экономические интересы — это осознанные потребности, а их реализация есть не что иное, как потребление материальных благ. Во-вторых, они во многом определяются и зависят от сложившихся в обществе форм собственности на средства производства и находят свое конкретное проявление в тех целях, которые каждый из участников этих отношений ставит перед собой. В-третьих, экономические интересы постоянно воспроизводятся и повторяются в массовых масштабах, что позволяет считать их экономической

категорией. При всем многообразии экономических интересов прежде всего следует выделить такие их виды, как частный и общий: именно они соответствуют таким формам собственности, как частная и государственная. *Частные экономические интересы* соответствуют организационно-правовым формам предприятий и тем конкретным субъектам, которые принимают участие в их функционировании. *Общие экономические интересы* реализуются через потребление членами общества определенных видов товаров и услуг, произведенных государством, которые принято называть *общественными благами и услугами* (транспортные и другие виды коммуникаций, мосты, пожарная охрана, библиотеки и музеи, организации профилактического медобслуживания и др.).

Мы уже знаем, что субъектами экономических отношений являются домохозяйства, предприятия и государство. Как экономические агенты рыночного хозяйства все они выступают и на стороне спроса — как *агенты спроса*, и на стороне предложения — как *агенты предложения*. Каждая из этих групп агентов имеет собственные экономические интересы, которые в своей совокупности и образуют целостную систему взаимосвязанных элементов структуры этих интересов. В системе экономических интересов важное место принадлежит двум группам экономических агентов: с одной стороны, *собственникам средств производства*, с другой — *собственникам рабочей силы*. Встречаясь на рынке рабочей силы (труда или услуг), покупатели стремятся приобрести ее по более низкой цене, в то время как продавцы — продать подороже. Такое столкновение противоположных интересов постоянно возобновляется и разрешается. Выступая в качестве самостоятельных агентов, каждая из сторон понимает, что достижение ее интересов возможно лишь при условии учета интересов противоположной стороны. Отсюда вытекает объективная необходимость определенной договоренности, согласования интересов каждой из сторон на основе конкуренции и заключения соответствующего трудового (коллективного) договора.

Безусловно, наем рабочей силы — важнейшая предпосылка для осуществления самого процесса производства. Но не менее важно и другое: «запустить» имеющиеся средства производства и рабочую силу в движение. Именно в результате этого происходит экономическая реализация отношений собственности с учетом соответствующей спецификации прав собственности между конкретными экономическими субъектами. Непосредственная цель такого движения — получение наибольшего дохода и присвоение его всеми субъектами хозяйствования в таких формах, как зарплата, рента, прибыль, процент, что соответственно и способствует реализации их экономических потребностей.

Цель функционирования любой хозяйственной единицы — *наибольшая прибыль*, размер которой прежде всего зависит от эффективного исполь-

зования ею всех факторов, участвующих в производстве. Сам же *размер прибыли* определяется как разница между доходом (выручкой) от продажи произведенных товаров и издержками на их производство. Немаловажна и роль *цены*, которая формируется на соответствующих рынках товаров под влиянием спроса и предложения на них. Стремление хозяйствующих субъектов к *максимизации прибыли* есть одновременно и их стремление к *минимизации собственных издержек производства*. И это не случайно, поскольку при прочих равных условиях величина прибыли прямо зависит от величины издержек.

Минимизация издержек зависит от многих факторов и в том числе от организационно-правовой формы самого предприятия. Если производство осуществляется самим собственником средств производства, то он непосредственно заинтересован в снижении издержек. Во всех других хозяйственных единицах, где используется наемная рабочая сила и существует разделение капитала на капитал — собственность и капитал — функцию, следует использовать внешние стимулы. При этом необходимо создать такую мотивацию поведения этих субъектов, которая порождает бы у них стремление к эффективной работе, снижению издержек производства. Такое воздействие на поведение людей должно осуществляться главным образом через их *стимулирование*.

Стимулирование трудовой активности связано в первую очередь с материальным вознаграждением, но сами стимулы нельзя сводить только к этому. Здесь существенную роль играют такие факторы, как самовыражение, самоутверждение субъекта, его желание стать собственником и т.п. *Мотивы* — исходное условие труда, производства, экономики. Именно под влиянием тех или иных мотивов происходит разнообразная деятельность индивида, коллектива, общества. Мотивы формируют определенного рода заинтересованность, или стимулы, и в этом своем качестве они представляют единство потребностей и стимулов. Логика здесь простая: без потребности нет мотива, но и без стимула мотив не возникает, так как нет условий реализации потребности. Примером новых подходов к мотивации деятельности людей может служить такая распространенная форма хозяйствования, как акционерная или корпоративная собственность. В разного рода акционерных обществах непосредственные производители считают себя в какой-то мере их собственниками, поскольку владеют акциями АО и получают на них доход в форме дивиденда (это, естественно, дополнительный стимул в их работе); фактически же экономическая власть в АО принадлежит владельцу контрольного пакета акций (теоретически — это 50% плюс одна акция, а практически — 20–30% акций).

Начиная производство, любая хозяйственная единица в качестве непосредственной (т.е. первоначальной) цели предполагает получить опре-

деленный доход. Но эта цель может быть достигнута, если произведенная продукция будет куплена на рынке агентами спроса, т.е. потребителями. Таким образом, непосредственная цель может быть достигнута лишь при условии осуществления конечной цели производства вообще, т.е. потребления. Интересы агентов предложения (продавцов) и агентов спроса (покупателей) на рынке товаров и услуг (как и на рынке рабочей силы) противоположны. Тем не менее, чтобы реализовать свои интересы, каждая из сторон вынуждена идти на определенный компромисс. В конечном итоге регулирующим механизмом, позволяющим им принять согласованное решение в отношении рыночной цены, становится *конкуренция*.

Таков в целом принцип взаимоотношений участников рыночного обмена, позволяющий им реализовать свои экономические интересы. Движущей силой рыночной экономики является *стимулирование личного (индивидуального) интереса каждого рыночного агента*. Собственники ресурсов стремятся их наиболее выгодно продать или сдать в аренду. Хозяйственные единицы в процессе своей деятельности пытаются максимизировать прибыль (в крайнем случае — минимизировать убытки). Потребители желают приобрести необходимые товары и услуги по низким ценам. «Короче говоря, капитализм предполагает, что личный интерес формирует фундаментальный образ действий различных экономических единиц, когда они реализуют свой свободный выбор. Мотив личного интереса придает направленность и упорядоченность функционированию экономики, которая без такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной»¹.

3.5. Экономические системы и модели смешанной экономики

Виды экономических систем. В самом общем виде *экономическая система* представляет собой совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих экономическую структуру общества. Для классификации различных экономических систем используют два основных критерия: (а) преобладающую форму собственности на средства производства и (б) способ координации и управления экономической деятельностью. С большой долей условности можно выделить модели традиционной, командной и рыночной экономики, которые различаются методами решения основных экономических проблем.

Традиционная экономическая система основана на натуральном, как правило, сельскохозяйственном производстве. Направление деятельности отдельного экономического субъекта, ее организация, масштабы производства предопределяются той социальной группой, к которой принадле-

¹ Макконнелл К., Брю С. Экономикс : пер. с англ. М., 1992. Т. 1. С. 52.

жит данный человек. Принадлежность к определенному сословию, касте, социальной группе и т.п. накладывает отпечаток как на производственную деятельность индивида, так и на его стандарты потребления и образ жизни. К традиционной экономике относятся такие системы, в которых отношения строятся на основе выработанных веками и укоренившихся традиций и обычаев, соответственно и решение основных экономических вопросов осуществляется на той же основе. Примером традиционного общества могут служить общины староверов (таких, как семья Лыковых, найденная в Сибири в середине 1970-х гг.). Подобные формы распределения характерны и для племенных общин в экономически отсталых странах.

Рыночная экономическая система основывается на следующих принципах: 1) частная собственность; 2) свободное ценообразование; 3) конкуренция. Рыночная экономика учитывает личный интерес отдельных субъектов, заключающийся в их стремлении максимизировать результаты своей экономической деятельности и использовании рыночного механизма спроса и предложения для решения основных экономических вопросов. Чистая рыночная экономика исключает государственное вмешательство и регулирование и предполагает полную свободу рыночных сил. Государство лишь контролирует соблюдение «правил игры». Все субъекты рынка действуют самостоятельно, имея в виду лишь личный интерес и личную выгоду. По словам А. Смита, «человек «невидимой рукой» направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения... Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это»¹. В рыночной экономике ответы на вопросы, что производить, как производить и для кого, определяет рынок: цены, прибыли и убытки.

Командная экономическая система характеризуется тем, что здесь все распределение ресурсов и производство планируется «сверху», т.е. государственными органами. Правительство и министерства сами определяют, что, как и для кого должно производиться, по каким ценам продаваться. Такая экономика базируется на следующих принципах: 1) государственная собственность; 2) директивное ценообразование; 3) централизованное планирование. Характерной чертой экономики становится монополизация производства и, как следствие, торможение научно-технического прогресса. Полная занятость всех экономических ресурсов сочетается с дефицитностью производимых благ, поскольку централизованная координация не в состоянии обеспечить все многообразие потребностей членов общества. «Невидимая рука» рынка (силы конкуренции, спрос и предложение, рыночное ценообразование и т.д.) заменяются «видимой рукой»

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов : в 2 кн. М., 1989. Кн. 2. С. 34.

государства. В простейшей форме принципы командной экономики можно наблюдать в ведении семейных хозяйств и индивидуальных предприятий, где глава координирует экономическую деятельность в соответствии с производственными целями и способностями членов группы. К наиболее существенным недостаткам рыночной экономики следует отнести:

а) стихийный характер развития, т.е. чередование спадов и пиков производства;

б) невозможность рыночными методами решать в обществе социальные проблемы, такие как социальная защищенность граждан, пенсионное обеспечение, образование, здравоохранение;

в) неэффективное использование природных ресурсов и отсутствие механизма защиты окружающей среды.

Модели смешанной экономики. Сегодня нельзя говорить о наличии в том или ином государстве одной из трех экономических моделей в чистом виде. В большинстве современных развитых стран существует *смешанная экономика*, сочетающая элементы всех трех систем. В экономике смешанного типа рыночные механизмы дополняются активной деятельностью государства, а также в какой-то степени и традициями. Свободный рынок времен Адама Смита ушел в прошлое. Государство не только определяет таможенную и налоговую политику, но и регулирует действия монополий на рынке, имеет свой сектор в экономике, производит, а в отдельных случаях и распределяет товары и услуги, контролирует некоторые цены (например, на энергоносители). В то же время степень государственного вмешательства в экономику является спорным вопросом. Многие страны решают его по-разному. Так, *«шведская система»* характеризуется активным участием государства в обеспечении экономической стабильности и в перераспределении доходов. Сердцевину этой системы образует социальная политика. В результате в стране до минимума сведена безработица, относительно невелики различия в доходах различных групп населения, высок уровень социального обеспечения граждан, высока и экспортная способность шведских компаний. *Японскую модель экономики* отличают развитое планирование и координация деятельности правительства и частного сектора. Экономическое планирование государства носит рекомендательный (индикативный) характер. Планы представляют собой государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономики на выполнение общенациональных задач. Для японской экономики характерно сохранение национальных традиций в сочетании с заимствованием у других стран всего того, что нужно для ее развития. В *американской экономике* государство играет важную роль в разработке и соблюдении правил экономической игры, обеспечении НИОКР, свободы предпринимательства, развитии образования и культуры. Однако в любом случае для смешанного типа организации экономики характерны:

1) многообразие форм и видов собственности, среди которых главная роль принадлежит частной собственности на средства производства и результаты хозяйственной деятельности;

2) развитая система рынков, конкуренции и цен;

3) возможность для любого хозяйствующего субъекта в рамках соблюдения законности реализовать свои творческие способности и самостоятельно решать основную экономическую проблему «что? как? для кого?»;

4) эффективная роль правительства в регулировании экономики. Основными инструментами регулирования рынка выступают государственные программы, системы налогообложения, финансово-кредитная система, трудовое законодательство и т.п.;

5) открытость экономики, означающая, что свобода предпринимательства распространяется на внешнеэкономические связи и выражается в праве предпринимателей при соблюдении определенных условий осуществлять внешнеэкономические операции по сбыту своей продукции, внедрению инвестиционных проектов, приобретению инновационных технологий, оказанию консалтинговых услуг и т.д.;

6) сохранение духовных ценностей народа, традиций, обычаев и хозяйственных навыков.

Реформирование экономической системы. Переход от одной модели экономической системы к другой называется *реформированием*. В каждой стране оно происходит по-разному и зависит от ее географического положения, наличия природных ресурсов, исторических условий развития, традиций и обычаев, уровня развития производительных сил, социальной ориентации общества. Вместе с тем реформирование имеет и некоторые общие черты, проявляющиеся во всех странах мира. Так, мировой опыт показывает, что форма собственности не является решающей предпосылкой при переходе от одной модели экономической системы к другой. Еще одной общей чертой смены модели экономической системы является избирательный характер заимствования. Специалисты, изучающие данную проблему, отмечают: вначале перенимается то, что легко вписывается в традиционный образ жизни. В этом плане показателен пример Японии. Здесь удачный переход от традиционной экономики к рыночной был связан с сохранением устоев стабильного традиционного общества. Это позволило японским предпринимателям создать особый тип организации труда, который по мотивации и производительности опередил западные страны.

Неудачи экономической реформы 1990-х гг. в России во многом объясняются недооценкой особенностей ее развития. Российская экономика имеет много черт традиционного общества: экономическая власть здесь всегда была высокоцентрализованной, слитой с верховной политической

властью, личность человека в течение длительного времени носила подчиненный характер, экономическая деятельность не воспринималась как первоочередная задача. Современные реформаторы не учли эти и многие другие особенности хозяйственной жизни России. Главной задачей реформы 1990-х гг. было разрушение старого административного аппарата управления народным хозяйством и создание рыночных механизмов. Однако практика хозяйственного развития показывает, что замысел реформы должен включать не только программу (целевые ориентиры, методы и рубежи преобразований), но и способы реализации программных задач. Но именно механизм, конкретные формы, инструменты, рычаги социально-экономических преобразований, их взаимосвязь и последовательность не были разработаны. Вместо обоснования реальных мер применительно к условиям российской действительности предлагался набор деклараций и общих принципов, таких как:

- сокращение бюджетного дефицита до 2–3% валового национального продукта, прежде всего за счет сокращения затрат на оборону, социальные программы, отмены дотаций и субсидий, ужесточения кредитной политики и ликвидации бюджетного финансирования предприятий;
- либерализация цен при временном сохранении регулирования цен на жилье, коммунальные услуги, экспортные и импортные товары;
- ликвидация отраслевых министерств и отмена госзаказа;
- приватизация мелких предприятий;
- коммерциализация крупных предприятий, предоставление им полной хозяйственной самостоятельности без смены собственника;
- переход к децентрализованной торговле как внутри страны, так и на внешнем рынке; ликвидация лицензирования и статьи запретов на посредническую деятельность во внутренней и внешней торговле;
- предоставление всем инвесторам равных прав и условий.

Реформаторы безоговорочно и некритически восприняли рецепты иностранных экспертов, поверхностно знакомых с реальным состоянием российской экономики. Профессор Гарвардского университета Дж. Сакс, выступивший в 1991–1994 гг. в роли экономического советника российского правительства, не видел особой проблемы в переходе к рыночной экономике: «России не приходится методом проб и ошибок заново изобретать рыночную систему. Она уже существует. России нужно лишь внести необходимые изменения в свои экономические институты, адаптировать их к требованиям рынка»¹. Идея «шоковой терапии» вместе с либерализацией цен и приватизацией рассматривались в качестве рычага, который должен повернуть Россию к рынку. Крупные просчеты в рекомендациях западных экспертов состояли в следующем. Во-первых, акцент делался на

¹ Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия. М., 1994. С. 53–54.

изменение социально-экономического механизма. Но при этом была проигнорирована реальная структура централизованной экономики, прежде всего слабое развитие потребительского сектора, высокая доля тяжелой и добывающей промышленности. Во-вторых, ошибочно оценивалась реакция потребителей и производителей на либерализацию цен и другие меры «шоковой терапии». За годы экономической реформы не только не произошли оздоровление экономики, выход ее из кризиса, но, напротив, все основные социально-экономические показатели России опустились ниже предельно допустимого уровня и характеризовали катастрофическое положение экономики страны.

Провал экономической реформы объясняется рядом причин. Так, многие реформаторские шаги были продиктованы политическими, а не экономическими соображениями. Кроме того, российские реформаторы неправильно оценили доктрину «Вашингтонского консенсуса», включая в себя набор практических рекомендаций: демонополизацию экономики, приватизацию собственности, усиление рыночного саморегулирования, отказ от вмешательства государства в экономику. «Шоковая терапия» могла восстановить временно нарушенное равновесие рыночной экономики, но не создать новый хозяйственный механизм. Эту сложную проблему невозможно решить в короткие сроки. Переход к рынку предполагает не одномоментный прыжок и не отказ от регулирующей деятельности государства, а постепенное реформирование экономики при координирующей роли со стороны государства. Это тем более оправданно, что ни в одной стране мира не существует рыночной экономики в ее классическом варианте.

Функциональный и цивилизационный подходы к развитию экономики. Кроме рассмотренной ранее классификации экономических систем в экономической теории существует и другое видение развития общества. До недавнего времени в отечественной литературе по экономике для обоснования периодизации эволюции общества приводилась *формационная теория*, разработанная Карлом Марксом. Суть ее такова:

- 1) человечество в своем развитии последовательно проходит первобытно-общинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический способы производства. Каждый из них характеризуется определенным уровнем развития производительных сил и соответствующих им производственных отношений;
- 2) социальную направленность общества определяет собственность на средства производства;
- 3) источником развития общества является классовая борьба;
- 4) смена общественно-экономических формаций сопровождается ломкой социально-экономических отношений.

В основе иного — *цивилизационного* — подхода лежит идея о существовании общих закономерностей деятельности и развития человека как индивида и члена общества. Исходными моментами при этом являются: а) потребности, обусловленные человеческой жизнью; б) деятельность людей; в) создаваемые людьми материальные ценности. Трансформация экономических и социальных структур общества согласно цивилизационной теории происходит под воздействием НТР. Ее развитие отделило друг от друга три относительно устойчивые функциональные структуры: доиндустриальное общество, индустриальное общество (общество массового потребления) и постиндустриальное (информационное) общество (табл. 3.1).

Таблица 3.1

**Основные черты доиндустриального, индустриального
и постиндустриального общества**

Характерные черты	Доиндустриальное общество	Индустриальное общество	Постиндустриальное общество
Главная сфера экономики	Сельское хозяйство	Промышленность, индустрия «дымных труб»	Сфера услуг, наука, образование, информатика
Факторы, лимитирующие развитие общества	Земля	Капитал, техника	Информация
Главная форма богатства	Сельскохозяйственный продукт	«Огромное скопление товаров»	Развитый интеллектуальный и духовный мир людей
Господствующая социальная группа	Землевладельцы	Собственники капитала, акционеры	Технократы корпораций
Роль государства	Минимальна	Ограничена регулирующим воздействием	Значительна (государство — регулятор рынка, партнер по обеспечению НТП, главный координатор деятельности многих людей и корпораций)
Регулятор производства	Потребности	Цены	Государственное и корпоративное планирование, цены
Главные цели производителей	Удовлетворение первичных материальных потребностей	Максимизация прибыли	Достижение высокой эффективности производства, устойчивой прибыли и лидирующих позиций в отрасли

Попытку прогнозировать вероятные структурные сдвиги в обществе, связанные с развитием информационных технологий, предприняли теоретик постиндустриального общества Даниэл Белл («Пришествие постиндустриального общества», 1973) и автор концепции «третьей волны» Элвин Тоффлер («Третья волна», 1980). Белл рассматривает постиндустриальное общество как общество будущего, переход к которому (в частности, в США) осуществляется в настоящее время. Главные проблемы будущего общества — подчинение экономических функций политическому порядку, повышение роли науки и элиты ученых, возрастание регулирующей роли государства. Носителями новых идеалов становятся «меритократы» (лица, имеющие наибольшие заслуги перед обществом). Основой их статуса являются не собственность, не место в корпоративной иерархии, а интеллект, талант, способность результативно перерабатывать информацию и решать сложные интеллектуальные задачи.

Примерно по той же схеме строит общество будущего и Тоффлер. Технологическую революцию он рассматривает как «третью волну» в истории экономических переворотов. «Первой волной» была аграрная революция, «второй волной» — промышленная революция. Экономика будущего — это «постсервисная экономика», экспериментальное производство, а ее главные сферы — производство электронной техники, космические программы, использование глубин океанов, биоиндустрия. На смену власти капитала придет власть знаний, на смену массовому производству — гибкое мелкосерийное, использующее высококвалифицированные кадры и информационные технологии. Резко сократится численность людей физического труда и «белых воротничков» — продукта индустриализма. На их место придут «золотые воротнички» — носители знаний, обладатели информации. Таким образом, переход к информационному обществу рассматривается как постепенная трансформация современной экономической системы. Парадокс заключается в том, что рыночный «идеал», к которому стремятся российские реформаторы, западные экономисты видят в качестве «промежуточной ступени», от которой следует двигаться в сторону более совершенной экономической модели.

❓ Контрольные вопросы и задания

1. Как вы понимаете отношения собственности? Охарактеризуйте экономическое и юридическое содержание собственности.
2. Каковы интересы экономических агентов?
3. Дайте определение собственности как экономической категории.
4. Почему анализ отношений собственности остается актуальным на любом этапе исторического развития?

5. Что такое права собственности и спецификация прав собственности?
6. Всякое ли имущественное владение представляет принципиальный интерес для экономической теории?
7. Дайте характеристику частной и государственной формам собственности.
8. Какие «плюсы» и «минусы» есть у частной собственности?
9. Почему существует государственная собственность?
10. Что собой представляет экономическая реализация отношений собственности?
11. Что такое экономическая система?
12. Как в разных экономических системах решаются основные экономические вопросы, стоящие перед каждой страной?
13. В чем состоят достоинства и недостатки рыночной системы? Как усилить первые и ослабить вторые?
14. Почему несовместимы частная собственность на факторы производства и командно-административная система хозяйства?
15. Какая экономическая система и почему является наиболее распространенной в современном мире, хотя и в разных моделях?
16. Каковы модели смешанной экономики?
17. В чем принципиальные различия смешанной, или рыночной регулируемой, системы хозяйства и командной экономики?
18. На построение какой экономической системы ориентированы реформы, осуществляемые в России?

ЛИТЕРАТУРА

1. Макконнелл К., Брю С. Экономикс : пер. с англ. М., 1992.
2. Микроэкономика: практический подход : учеб. / под ред. А. Г. Грязновой и А. Ю. Юданова. М.: КноРус, 2008.
3. Микроэкономика. Теория и российская практика : учеб. пособие / под ред. А. Г. Грязновой и А. Ю. Юданова. М.: КноРус, 2008.
4. Черкасов Г. И. Общая теория собственности : учеб. пособие для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
5. Экономическая теория / под ред. А. Г. Грязновой, Т. В. Чечелевой. М., 2003.
6. Экономическая теория : учеб. для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: Норма, 2006.
7. Экономика / под ред. Е. Н. Лобачевой. М., 2005.
8. Экономическая теория : учеб. / под ред. Е. Н. Лобачевой. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: Высшее образование, 2010.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

- Реформирование отношений собственности в России
- Собственность и мотивация хозяйственной деятельности

- Россия: отношения собственности в переходном периоде
- Соотношение государственной и частной собственности в российской экономике
- Рыночная экономика: специфические черты, достоинства и недостатки
- Формы собственности и формы хозяйствования в российской экономике

Раздел II

МИКРОЭКОНОМИКА

➤ Микроэкономика связана с деятельностью отдельных экономических субъектов. К ним относятся потребители, производители продукции и услуг, те, кто вкладывает свои деньги, и те, кто их тратит, т.е. все, кто участвует в функционировании экономики.

➤ Микроэкономика объясняет, как и почему принимаются те или иные хозяйственные решения на самых первых шагах экономического процесса. Например, она объясняет, как потребители принимают решение о покупке товара и как на их выбор влияют изменения цен, с одной стороны, и изменение их семейного дохода — с другой; каким образом предприятия, фирмы принимают на работу людей и как работники решают, где и каким образом им следует потратить свой заработок.

➤ Микроэкономика исследует причинно-следственные связи, которые влияют на выбор отдельных людей, предприятий и общества в целом. Она имеет дело с такими понятиями, как ограниченность, выбор и альтернативная стоимость, а также с производством и потреблением.

➤ Микроэкономика оперирует такими понятиями и величинами, как фирма, предприятие, семья; производство и цена отдельного продукта; численность работников, занятых в одной фирме; выручка или доход предприятия; расходы семьи и т.д.

➤ Микроэкономический анализ необходим, чтобы понять с самого начала исходные составляющие всей экономической системы.

Глава 4

РЫНОЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА

4.1. Возникновение и развитие рыночной системы. Субъекты и объекты рынка

Разделение труда и отраслевая специализация. Ограниченность, редкость свойственна всем видам ресурсов, таким как труд, земля, капитал, и производным от них многим видам специальностей, полезным ископаемым, материальным и нематериальным капитальным активам. Например, применительно к ресурсам труда это выражается в ограниченности производительных возможностей работника: человек в одно и то же время может работать лишь на данном рабочем месте и в той отрасли, которая соответствует его квалификации. Ограниченность ресурсов *относительна*, т.е. в каждый данный момент они недостаточны для удовлетворения всех существующих потребностей, ведь потребности любого человека исчисляются миллионами наименований благ и услуг, выпускаемых многими другими работниками в самых разных отраслях экономики. Возникает дилемма: ресурсы и производственные возможности ограничены, а потребности разнообразны и безграничны. Можно ли решить эту дилемму? Да, можно, и она давно решена в ходе эволюции экономической деятельности людей. Произошло это вследствие разделения и специализации не только труда, но и других производительных ресурсов по отраслям экономики: добывающей и перерабатывающей, машиностроения и химической промышленности, растениеводства и животноводства, строительства и транспорта, связи и торговли, бытовых услуг и здравоохранения, образования и науки, культуры и искусства, охраны общественного порядка и управления. Разделение труда и отраслевая специализация позволяют *расширить границы производственных возможностей*, в известной мере преодолеть ограниченность ресурсов прежде всего за счет роста производительности труда, эффективности использования техники, сырья, земли, денежного капитала. Кроме того, в соответствии с разделением труда и отраслевой специализацией создаются *отраслевые рынки разнообразных*

продуктов, услуг и видов общественной деятельности. Наличие таких рынков и их бесперебойная работа означают, что экономика находится на «кривой» своих производственных возможностей, где использование ограниченных ресурсов организовано настолько рационально, что для удовлетворения потребностей общества выпуск любого продукта может быть увеличен без снижения выпуска других необходимых продуктов.

Вследствие разделения труда и отраслевой специализации на производстве отдельных продуктов и выполнении услуг возникает необходимость в обмене производимых благ и услуг. В этом смысле отношения обмена продуктами отраслевых рынков выступают еще одним важным звеном в процессе создания целостной рыночной системы. Их объективной основой выступает естественная, природная склонность человека обмениваться продуктами своего труда для получения недостающих и необходимых для потребления благ. Обменивая одни блага на другие, люди наиболее полно удовлетворяют свои разнообразные потребности. *Рынок и обмен* — это две стороны единого явления, и рыночная система не является результатом чьей-либо мудрости. Она возникла из эволюции процессов обмена продуктами труда людей, разделенных по специализированным отраслям. Это доказал более 200 лет назад А. Смит в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). В процессе рыночного обмена, отмечал Смит, самые несхожие между собой виды труда и их продукты составляют общую массу, из которой каждый человек может выбрать себе то, что ему необходимо, предложив в обмен продукты своего труда. Не будь возможности такого обмена, людям приходилось бы выполнять множество работ для удовлетворения минимальных и лишь самых насущных потребностей.

Функции денег в процессе обмена. Процесс обмена приобретает взаимовыгодный характер, поскольку осуществляется на эквивалентных началах с помощью *денег*. Функции денег в обмене систематизировал К. Маркс в работе «Капитал» (1872):

1) деньги являются *мерой стоимости* обмениваемых благ, т.е. мерой количества труда, воплощенного в обмениваемых товарах;

2) деньги выступают *средством обращения* и обслуживания процессов массового обращения любых потоков потребительских и производственных товаров;

3) деньги выступают *средством платежа*, в том числе за пределами непосредственного кругооборота товарных потоков, когда эти потоки разделены в пространстве и времени или когда платеж связан с погашением задолженности или, напротив, авансированием оборота;

4) деньги выполняют функцию *накопления и сбережения богатства*. При этом только деньги в форме монет из драгоценных металлов и только будучи изъятыми из сферы обращения и обмена превращаются в сокровище;

5) по мере выхода процессов обмена благами за пределы национальной экономики деньги могут выполнять функцию *мировых (валютных) денег*. В этой функции они обслуживают внешнюю торговлю, различные формы экономического сотрудничества, кредитные отношения, становятся соизмеримыми с валютами других стран.

Деньги оказались неперенным спутником развития рыночных отношений обмена независимо от того, на каких стадиях, в каких формах и в каких масштабах он осуществлялся. Как писал Дж. С. Милль в «Основах политической экономии» (1896), все народы в очень раннем периоде своего существования избрали деньги в качестве инструмента для обмена продуктами своего труда. Когда мысль о чеканке монет явилась сама собой, писал Милль, лишь тогда правительства стран нашли выгодным взять эту операцию в свои руки и запретить всякую чеканку частным лицам.

Принцип рыночных взаимосвязей. В процессе товарно-денежного обмена любой субъект рынка скорее достигнет своей цели, если обратится к другим субъектам и сумеет убедить, что в их собственных интересах сделать для него то, что он хотел бы получить от них. Принцип подобного рыночного взаимодействия выглядит примерно так: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе». Желаемый результат здесь достигается вовсе не потому, что люди благожелательно относятся друг к другу, а потому, что каждый соблюдает свои индивидуальные интересы. В рыночной системе принято полагаться не на чувства людей, а на их *рационализм*. И говорить им следует не о собственных нуждах и потребностях, а лишь об их *выгодах* и *интересах*. Таков принцип рыночных взаимосвязей, где никто не стремится зависеть от благоволения сограждан, поскольку через товарообмен на паритетных началах взаимной выгоды каждый получает столько продуктов, сколько сам предложит для обмена. Участники рыночного обмена отнюдь не ставят цель содействовать общественной пользе. Они даже не осознают, что вообще способны содействовать ей. Участники обмена имеют в виду лишь свой собственный экономический интерес, преследуют лишь собственную выгоду. При этом люди зачастую более действенно служат интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремятся служить им.

4.2. Рыночные механизмы

Частная собственность — основа рыночной экономики. Формирование рыночных механизмов связано: а) с частной собственностью на ресурсы, позволяющей получать доходы от предпринимательства; б) со свободой экономического выбора сферы приложения труда и предпринимательства;

в) с рыночной конкуренцией и свободным ценообразованием на производимые блага и услуги в частном секторе экономики. Таким образом, только *частная собственность*, будучи основой предпринимательства, способна обеспечить более эффективное приращение общественного богатства, чем любая другая собственность. Почему именно она? Ответ на этот вопрос известен: владелец частной собственности лично заинтересован в доходах и по этой причине постоянно изыскивает способы роста ее эффективности. Изыскивая способы роста прибыли, он создает рабочие места и доходы для других занятых в экономике. Причем происходит это более эффективно, чем если бы он обязан был решать эту задачу по долгу государственной службы. Если частная собственность приносит предпринимателю прибыль, то на ее основе он по закону присваивает *предпринимательский доход*, а также обязан выплатить соответствующие доходы в форме *зарботной платы* рабочим и служащим, *ренду* и *налоги* государству, *арендную плату* и *проценты* за использование ресурсов других собственников.

Получение перечисленных доходов различными группами населения служит источником их благосостояния. Однако, несмотря на это, частная собственность отвергается некоторой частью общества. Причиной тому служат проявления экономического и социального неравенства, которое обычно возникает вследствие *дифференциации доходов*, неравенства в их распределении между предпринимателями как владельцами частной собственности и остальной частью населения, тем более если речь идет о таких основополагающих ресурсах предпринимательства, как земля, ее недра и капитал. Не менее тягостно такое социальное явление, как *безработица*, т.е. недостаточная занятость трудовых ресурсов, особенно в случае незанятости квалифицированных и образованных специалистов.

Свобода предпринимательства и выбора выступает продолжением такого условия формирования рыночной системы, как право частной собственности на экономические ресурсы. Для всех трудоспособных граждан это право означает свободный выбор сферы деятельности для получения соответствующего дохода как вознаграждения за выполняемую работу. Свобода предпринимательства — это одновременно также и право капитализации полученных доходов для покупки любых экономических ресурсов. Земля, капитал, труд наемных работников привлекаются в производство и оплачиваются не государством, а предпринимателем за счет собственных капитализированных доходов. Предприниматель осуществляет выпуск товаров на свой страх и риск, самостоятельно принимает решения об объеме, ассортименте, качестве, издержках, технологиях и ценах выпускаемых товаров. В результате: либо успех и новые денежные доходы от продажи выпущенных товаров (если они пользуются спросом), либо неудача, убытки, банкротство и необходимость покинуть данную отрасль.

Свобода выбора означает также право потребителя на получение качественных товаров и услуг, оплачиваемых его деньгами. Именно потребитель, совершая или не совершая покупку выпущенной продукции, решает вопросы о том, *что* производить и какие *стандарты качества* считаются приемлемыми при данной цене. Оплачивая покупку собственными денежными доходами, потребитель, по существу, определяет направления разделения труда и распределения ресурсов в те отрасли экономики, которые выпускают товары, пользующиеся спросом. Кроме того, уплатив цену товара, покупатель фактически признает приемлемыми уровень издержек на его выпуск, а также технологию этого выпуска. Следовательно, покупатель решает также вопрос о том, *как* производить данный вид продукции.

Механизмы рыночной конкуренции. Какую функцию выполняют механизмы рыночной конкуренции и свободного ценообразования? *Конкуренция* — это экономическое соревнование, стремление многих людей к достижению общей для них цели получения максимально возможного денежного дохода при наименьших издержках, затратах ресурсов. Конкуренция ведется между независимыми друг от друга производителями товаров; отдельными покупателями товаров; обособленными поставщиками ресурсов; между представителями различных профессий за рабочие места на рынках труда. Участники конкуренции ориентируются на один и тот же источник открытой для всех информации: таким источником выступает *цена*. В рыночной конкурентной цене содержится информация об уровне издержек, затрат каждой фирмы на выпуск идентичных товаров или услуг; об уровне платежеспособности покупателей; об экономических ожиданиях поставщиков ресурсов; о состоянии рынков труда различных профессиональных групп и т.д.

Экономическая информация, содержащаяся в рыночных ценах, будет объективной, не искаженной лишь тогда, когда отсутствуют монопольные тенденции. В строгом смысле *рынок и монополия* — *взаимно исключаящие экономические явления*. Монополия — антипод конкуренции. Она чаще всего уничтожает рыночную систему, поскольку способна разорить конкурентов своей политикой цен и захватить лидирующие позиции в обособленных и сопряженных сферах производства, поставки ресурсов и труда, купли-продажи товаров и услуг. В отличие от монополии конкуренция означает наличие большого числа предпринимателей по выпуску идентичной продукции. При этом ни один из них не способен влиять ни на одну из сфер в силу того, что его «ниша» на рынке не настолько значительна, чтобы изменить рыночную цену в собственных интересах. Только при этом условии рыночные цены будут конкурентными, равновесными по спросу и предложению. *Конкурентоспособная фирма* — это фирма, чьи издержки производства продукции

или услуг ниже рыночных цен. В ином случае фирма становится банкротом, она не способна возместить свои издержки и должна выбывать из экономического соревнования на данном рынке.

Рыночную систему иногда считают слишком жесткой и даже жестокой, не дающей шанса на выживание тем, кто не способен конкурировать на рынках. Однако подобная система не является изобретением чьей-либо злой воли. Она возникла и сохраняется до настоящего времени как результат эволюции экономической деятельности людей, стремящихся к поиску способов получения доходов за счет снижения издержек, применения новых технологий, выпуска более качественной продукции. Современная рыночная экономика развитых стран выпускает около 25 млн наименований товаров. Они перемещаются в виде потребительских продуктов, капитальных инвестиционных товаров производственного назначения, материальных и нематериальных услуг. Товарные потоки продуктов и услуг, а также сопровождающие их денежные потоки взаимодействуют с рынками труда и домашними хозяйствами. Товарно-денежное движение может иметь форму потока доходов, обращающихся одновременно и в то же время уравновешивающихся с относительно обособленными рынками денег, ценных бумаг, кредитными рынками и рынками валют. Развитые электронные системы учитывают и постоянно вносят в движение всех потоков экономическую деловую информацию. Нередко экономическая информация сопровождается социально-политическими обстоятельствами деловой жизни, что усиливает риски, неопределенность и непредсказуемость развития хозяйственных процессов в различных отраслях экономики.

Казалось бы, при таких масштабах движения потоков невозможно избежать хаоса и сбоев. Однако столь сложная система имеет своеобразные встроенные стабилизаторы, механизмы координации, подчиняющие определенному порядку все процессы. *Рынок* — это система многофункциональных взаимосвязей, с помощью которой свободно принимаемые экономические решения уравновешиваются, вознаграждая за правильный выбор и наказывая убытками за просчеты. Как и во все прошлые времена, основным фактором здесь выступают деньги и выраженные в них цены: цены и деньги — наиболее сильная мотивация человеческого выбора в мире экономики. Рыночная система беспристрастно и жестко осуществляет естественный отбор предпринимательских фирм, товаров и способов их производства. Для одних участников рынка этот отбор означает убытки и выход из экономической игры, для других — свидетельство удачно выбранных направлений деятельности. Здесь все решает уникальный механизм коммуникации, распространения информации, т.е. *механизм цен*. Оперативная, обширная и в то же время компактная информация, содержащаяся в ценах, позволяет определить дефицитность или избыточность товаров на

рынках, уровень издержек на их производство, технологии и направления их совершенствования в каждой отрасли экономики.

Рынок может быть системой, где происходит процесс открытия новых возможностей, которые без обращения к нему оставались бы неиспользованными. Однако рыночный процесс указывает лишь направление поиска, не давая при этом никаких гарантий относительно его конечных результатов. Чаще всего успех обеспечен лишь тому предпринимателю (фирме), кто сумеет обнаружить едва обозначенные контуры новых потребностей рынков и технологий производства, использовать не замеченную конкурентами разницу между нынешними ценами ресурсов и ценами товаров, которые будут произведены с их помощью.

Жесткость условий экономической деятельности в рыночной системе объясняет одну из причин того, почему люди подчас категорически возражают против рынка. Здесь необходимо постоянно решать дилемму: либо предпринять огромные усилия для опережения тех, кто добился успехов, либо смириться с уходом из сферы предпринимательства и деловой активности, с потерей доходов. В то же время в рыночных отношениях неуместна уравнилельная справедливость и какая-либо общественная страховка от разрушительного воздействия конкуренции.

4.3. Ограниченность возможности рынка

«Провалы» рынка. Порой рынок не только не устраняет, но, напротив, способен усугублять нежелательные тенденции или так называемые «провалы» в экономике. *«Провалы» рынка* — это сферы, где по различным причинам рыночная конкуренция и свободное ценообразование неуместны. Чаще всего это сферы социального или муниципального потребления, сферы естественных монополий, обслуживания инфраструктурных комплексов энергосетей или водоснабжения. Рыночные отношения не уместны также в сфере социальной защиты нетрудоспособных, безработных, многодетных и других групп населения. К провалам рынка относят также сферу поддержания равновесия национальной экономики, регулирование взлетов и падений промышленных циклов, занятости и инфляции. Несовершенства, «провалы» рынка компенсируются соответствующими экономическими функциями государства. К ним относятся:

- законодательное регулирование предпринимательской деятельности и защита конкуренции в сфере рынка;
- использование бюджетной и налоговой политики для создания социальных программ защиты таких групп населения, как пенсионеры, учащиеся, безработные, инвалиды, многодетные семьи.

Вмешательство государства необходимо также в тех случаях, когда по различным причинам рыночная конкуренция и свободное ценообразование не дают удовлетворительного решения существующих проблем в таких сферах, как поддержка развития фундаментальной науки, всеобщего образования, подготовки специалистов узкого профиля в общегосударственных интересах. Кроме того, рыночные механизмы не уместны в сфере обороны, охраны общественного порядка, соблюдения прав граждан, в обслуживании крупных инфраструктурных комплексов в области энергетики, водоснабжения, связи, транспорта (в особенности трубопроводного, космического) и др.

Мера вмешательства государства в экономику и транзакционные издержки. Существует ли критерий, с помощью которого можно было бы определить меру сочетания рыночных механизмов и государственного вмешательства в экономику? Ответ на этот вопрос имеет длительную историю. Так, почти три века назад российский автор И. Т. Посошков в своей «Книге о скудости и богатстве» (1724) обосновал необходимость совершенствования отечественной экономики (см. 23.1). Его идеи во многом предвосхитили содержание реформ Петра I. Научный труд Посошкова на полвека опередил аналогичную работу Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), которая также посвящена идее поиска более совершенной и богатой экономической системы в период первоначального накопления английского капитала (см. 23.1).

Поиск эффективной системы экономики и сегодня не утратил своей актуальности. Он затрагивает страны не только с реформируемой, но и с развитой, вполне преуспевающей в данный момент экономической системой. Ряд выдающихся современных исследований, посвященных эффективности экономической системы, замыкает идея транзакционных издержек Нобелевского лауреата 2001 г. Роналда Коуза. *Транзакционные издержки* — это издержки, которые несет общество при выборе организационных форм существования экономики, поиске оптимальных масштабов и типов предпринимательских фирм. Они не всегда видны стороннему наблюдателю, но участники экономического процесса вынуждены считаться с ними, так как размеры транзакционных издержек нередко способны превысить экономический эффект предпринимательства. Государственное вмешательство в экономику, функции регулирования также сопряжены с высокими транзакционными издержками, хотя ранее считалось, что оно обходится обществу почти «даром». Координация экономики из единого центра является исключительно дорогостоящим процессом, и цена этой координации возрастает по мере роста масштабов экономики как объекта координации. В ряде случаев, по мнению Коуза, цена государственного регулирования экономики настолько высока, что оказывается нецелесообразной сама идея, решать экономические задачи из единого центра.

Он считает, что в будущих экономических системах право на существование могут получить лишь такие организационные формы, которые по уровню транзакционных издержек окажутся дешевле, потребуют меньше затрат для получения одного и того же результата. Сопоставление результатов с затратами может дать представление об эффективности экономической системы любого масштаба. Сравнительная оценка транзакционных издержек позволила бы искать способы их сокращения.

Экономические функции государства, в том числе при анализе конкурентного рыночного ценообразования по законам спроса и предложения, будут рассмотрены ниже.

② Контрольные вопросы и задания

1. Какова роль экономического закона ограниченности ресурсов в процессах разделения труда, возникновения обмена продуктами труда и в конечном итоге в происхождении рыночной системы экономики?

2. Какова специфика экономического поведения субъектов рыночных отношений?

3. Объясните происхождение денег, их функции и роль современных электронных денег (кредитных карточек) в рыночной системе.

4. Каково содержание и функции рыночных механизмов конкуренции и свободного ценообразования?

5. Что собой представляют «провалы» рынка и какова роль государственного регулирования экономики?

6. Какова суть идеи Р. Коуза о транзакционных издержках?

📖 ЛИТЕРАТУРА

1. *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика : пер. с англ. М., 2001.

2. *Экономическая теория / под ред. В. Д. Камаева.* М., 2002.

3. *Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И.* Микроэкономика. Т. 1. СПб., 1994.

4. *Гребенников П. И., Леуский А. И., Тарасевич Л. С.* Микроэкономика. СПб., 1996.

5. *Лобачева Е. Н.* Экономика. М., 2003.

① Темы рефератов

➤ Классики экономической науки (А. Смит, К. Маркс, Дж. С. Милль и др.) о возникновении рынка, обмена и денег

➤ Возникновение и причины разрушения рыночной системы хозяйства в России XIX—XX вв.

➤ Российские природные ресурсы и проблемы эффективности отечественной экономики

Глава 5

СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Спрос и предложение — это проявление действующего в конкурентной рыночной системе основного закона ценообразования на любые блага или услуги. Содержание законов спроса и предложения выражается в особом взаимодействии между изменяющимися на рынках ценами и количеством благ, покупаемых потребителями и выпускаемых фирмами.

Особенности взаимной зависимости таких переменных, как цена и количество купли-продажи благ по этой цене, позволяют рассматривать *спрос* в качестве *функции покупателя*, а *предложение* — в качестве *функции производства*, выпуска и поставки на рынки для продажи этих благ фирмами.

5.1. Закон спроса

Особенности и функции спроса. Первая особенность спроса проявляется в *обратной зависимости между ценой товара и количеством его покупок по данной цене*. В реальных условиях рынка эта особенность выражается в том, что при прочих равных условиях, чем выше цена и отчетливее тенденция к ее росту, тем меньшее количество благ и услуг будет куплено потребителями. И наоборот, если цена товара снижается либо имеется тенденция к ее снижению, количество продаж данного блага или услуги будет возрастать. Вторая особенность спроса обнаруживается в тенденции *постепенного убывания полезности для покупателя одних и тех же благ или услуг*. Убывающая полезность благ проявляется в снижении количества их покупок по данной цене. Внешне на потребительских рынках это проявляется в сокращении потребностей в данном товаре, вследствие чего начинается постепенное убывание количества его покупок потребителями.

Снижение количества покупок одних и тех же благ происходит из-за субъективных ощущений покупателя о том, что каждая последующая единица товара данного вида приносит сравнительно меньшую потребительскую ценность, чем предыдущие его покупки. Для покупателя это находит выражение

в субъективно ощущаемом *снижении эффекта от денежных затрат на покупку одних и тех же благ*. Результат такого эффекта будет выражаться в том, что покупательский спрос и деньги на покупку данного блага снизятся и «переориентируются» на покупку взаимозаменяемых или идентичных благ с аналогичными потребительскими свойствами. В тенденциях изменения спроса возможны некоторые исключения, связанные с так называемым *эффектом покупательских ожиданий*. Например, когда рынки дефицитны, т.е. имеет место нехватка каких-либо товаров, то даже при тенденции к повышению цен на этот товар, покупатели попытаются увеличивать его закупки впрок. В данной ситуации имеют место покупательские ожидания: во-первых, инфляционные ожидания возможного роста предстоящих расходов в результате повышающихся цен дефицитного товара; во-вторых, возможного вынужденного сокращения его поставки на рынки, а следовательно, искусственного ограничения привычных для потребления благ.

Характерную обратную зависимость между ценой и покупаемым количеством благ, а также тенденцию постепенного убывания спроса можно проиллюстрировать на графике в виде кривой, называемой *функцией спроса* (рис. 5.1, а).

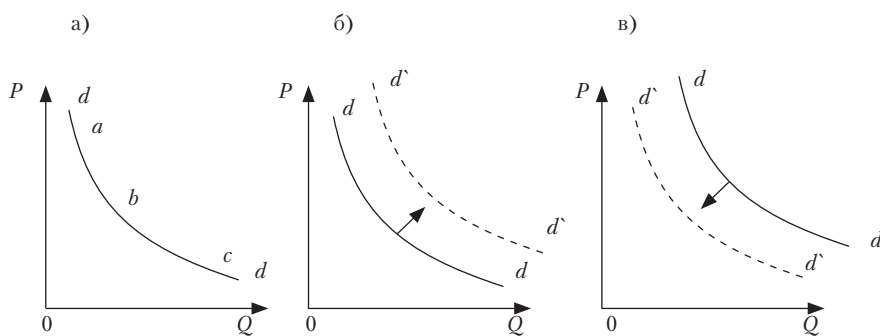


Рис. 5.1. График спроса:

а) функция спроса; б) рост спроса; в) снижение спроса

Снижающаяся кривая спроса имеет отрицательный наклон, так как описывает обратную зависимость между ценой и количеством покупаемого товара. Проследить характерные для функции спроса зависимости можно с помощью нескольких произвольно взятых точек (*a*, *b*, *c*) на кривой спроса (*d*). Любой из этих точек соответствует определенное значение двух переменных: цены (*P*) и количества (*Q*) продаваемых благ. Движение по неизменной кривой спроса из одной точки в другую означает не изменение спроса, а изменение цен, которому соответствует изменившееся количество покупок при постоянном спросе. Изменяющийся спрос — это смещение

всей кривой спроса. Например, повышение спроса может быть показано смещением всей кривой вправо вверх (рис. 5.1, б), снижение спроса — смещением кривой влево вниз (рис. 5.1, в). Падающий вид кривой означает также постепенное убывание покупательского спроса из-за снижающейся предельной полезности каждой дополнительной покупки одноименного товара, что означает необходимость, во-первых, постепенного снижения его цены, а во-вторых, постоянного обновления ассортимента предлагаемых покупателям товаров.

Ценовые и неценовые факторы изменения спроса. Следует различать обычное изменение количества покупок товаров под воздействием движения цен и изменение собственно спроса. Как отмечалось выше, количество покупок товаров обратно пропорционально движению их цен и ни в коей мере не отражает изменение покупательского спроса на эти товары. Изменение спроса проявляется в изменении количества покупок товаров, но происходит это при их неизменной цене, т.е. под воздействием *неценовых факторов*. Иными словами, функция покупательского спроса изменилась по причинам, не связанным с движением товарных цен. К числу неценовых причин изменения спроса относятся следующие:

- уровень денежных доходов покупателей, т.е. изменение их платежеспособности;
- наличие на рынках взаимодополняющих и взаимно заменяющих товаров;
- влияние моды и субъективное отношение к ней покупателей;
- гарантийное и послегарантийное обслуживание продаваемых товаров; и т.п.

Что происходит в подобных случаях с функцией спроса и как ее изобразить на графике? Очевидно, что спрос в целом не бывает статичным, но перечисленные неценовые факторы существенно усиливают его изменения. Так, например, растущие денежные доходы вызовут повышение спроса, т.е. увеличение количества покупок товара независимо от его цены. И наоборот, снижение доходов приведет к сокращению покупок, хотя их цена не менялась. Другой пример: если на рынках широко представлены взаимно заменяющие товары (например, чай и кофе), то спрос разделится по предпочтениям на каждую из товарных групп и соответственно снизится независимо от цен этих товаров. При отсутствии взаимодополняющего товара (например, сахара к чаю и кофе) спрос снизится по обоим основным группам товаров, так как весьма немногие люди употребляют эти напитки без сахара. Напротив, чтобы повысить спрос на указанные напитки, достаточно устранить дефицит сахара, сладостей, других взаимно дополняемых благ к этим напиткам на потребительских рынках. Аналогичные зависимости можно проследить во влиянии на изменение спроса

таких неценовых факторов, как мода, субъективные вкусы покупателей, гарантии обслуживания и т.п. Таким образом, функция изменения покупательского спроса под воздействием неценовых факторов показана в виде сместившихся кривых: вправо вверх — при повышении спроса, влево вниз — при его снижении (рис. 5.1, б, в).

5.2. Предложение

Функции предложения. В рыночной системе предложение и спрос — две равнозначные стороны одного и того же процесса конкурентного ценообразования. Предложение, как и спрос, — это своеобразная взаимосвязь между ценой и количеством товаров. Однако в отличие от функции спроса предложение представляет собой прямую зависимость между ценами и количеством выпускаемых для продажи благ и услуг. *Предложение — это функция производства, выпуска товаров фирмами для их продажи на рынках.* В таком качестве функция предложения имеет свои существенные особенности. Для того чтобы понять их, следует обратиться к кривой предложения (рис. 5.2).

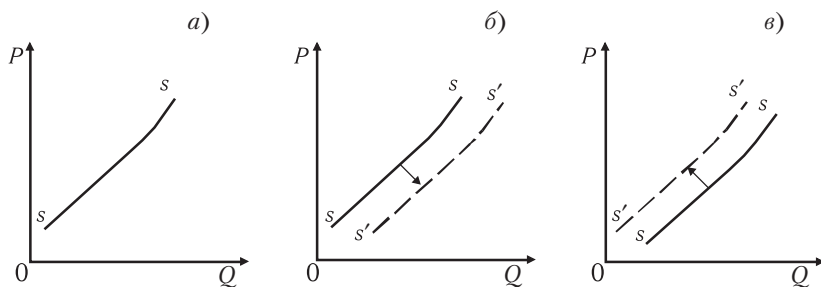


Рис. 5.2. Кривая предложения:

- а) функция предложения; б) увеличение предложения;
в) снижение предложения

Кривая предложения имеет вид возрастающей линии с положительным наклоном. Это свойственно всякой функции, где между определяющими ее переменными имеется прямая зависимость. В данном случае между ценой и количеством товаров, выпускаемых и доставляемых фирмами для продажи на рынках, существует прямая зависимость. Другими словами, если цены товаров данного вида возрастают, то фирмы будут наращивать их выпуск и доставку на рынки в целях получения прибыли от продаж. И наоборот, как только на рынках возникает тенденция к снижению цен

товаров, фирмы сокращают их выпуск, стремясь избежать перепроизводства, затруднений с продажей и соответственно убытков и банкротства. Прямую зависимость между ценой товаров и количеством их выпуска для продажи на рынках можно представить как своеобразную альтернативу для фирм в политике осуществляемых ими капиталовложений. Так, обратившись к рис. 5.2, можно отметить: все, что находится выше кривой предложения, — это область со знаком «плюс» для предпринимателей и фирм, поскольку означает растущие цены и доходы независимо от тенденций роста капиталовложений; площадь ниже кривой — альтернативы со знаком «минус», поскольку это область растущих капиталовложений и расходования ресурсов независимо от тенденции роста цен выпускаемых товаров. Разумеется, для любой фирмы оптимальной будет ситуация, когда капиталовложения в производство товаров возмещаются ценой от продаж, поддерживаемых устойчивым спросом покупателей.

Изменяющееся предложение товаров — это особое понятие, характеризующее закон предложения. Оно не тождественно понятию изменения количества выпуска и продаж товаров под воздействием их цены. Суть различий между этими понятиями можно объяснить с помощью функции предложения, показанной на рис. 5.2, а, где точки на кривой предложения означают движение цены, вызвавшее соответствующее изменение количества товаров. Рост цен приводит к росту количества выпускаемых товаров. И наоборот, снижение цен приводит к снижению количества выпуска товаров фирмами. Такие изменения могут быть представлены на статичной, неменяющейся кривой предложения. Ситуация изменяющегося предложения товаров представлена на рис. 5.2, б и 5.2, в, где изменение количества выпускаемых товаров происходит независимо от движения цен этих товаров. Рост предложения товаров на рынках показывает кривая на рис. 5.2, б, сместившаяся вправо вниз, что означает увеличение выпуска товаров независимо от их рыночной цены. Снижение предложения (рис. 5.2, в) представляет кривая, сместившаяся влево вверх, что означает снижение количества выпуска товаров при неизменной их цене на рынках.

Причины изменения предложения. Смещение кривых, означающее изменение предложения в ту или иную сторону, происходит под воздействием следующих факторов:

- 1) изменения объема и структуры инвестиций (капиталовложений) в фирмах, выпускающих данные блага;
- 2) наличия на рынках ресурсов взаимозаменяемых и взаимодополняемых факторов производства (таких, как труд, капитал и др.), их качества и уровня цен;
- 3) изменения, обновления, совершенствования технологий производства, позволяющих экономить ресурсы при выпуске товаров или улучшать организацию труда, снижать издержки производства;

4) проявления тенденций налогообложения, напрямую влияющих на уровень цен товаров, а соответственно и на спрос и количество их предложения на рынках;

5) наличия или отсутствия субсидий или иных форм поддержки производителей;

6) условий продажи товаров, например таких, как реклама, маркетинг и т.п.

Изменение этих условий, разумеется, увеличивает затраты фирм, но вместе с тем подобные затраты улучшают качество продукции, ускоряют процесс продажи, увеличивают объем проданных товаров, что способствует возмещению осуществленных затрат.

5.3. Равновесная цена конкурентного рынка

Установление равновесной цены конкурентного рынка происходит под влиянием особенностей изменения как спроса, так и предложения. Цена всегда представлена в денежном выражении и является своеобразным компромиссом покупателей и производителей товаров, установившимся в результате конкуренции. *Равновесная цена* означает, что по данному товару на рынке нет ни излишка, ни дефицита: они нивелированы установившимся уровнем денежного (ценового) эквивалента, который «примирил» экономические интересы всех конкурирующих сил. Иначе говоря, равновесная цена устанавливается при таком соотношении спроса и предложения, когда количество товаров, которое хотят приобрести покупатели, соответствует тому их количеству, которое производители и продавцы предлагают на рынке. Ситуация равновесия спроса и предложения показана на рис. 5.3. Здесь равновесная цена — это точка пересечения кривых спроса и предложения (E). Она соответствует определенному уровню цены (P_e), отмеченной на оси ординат, по которой продается определенное количество товаров (Q_e), отмеченное на оси абсцисс. Как показано на рисунке, любой излишек товара на рынке (выше точки E) оказывает «понижающее» давление на его равновесную цену. И наоборот, наличие дефицита (ниже точки E) будет оказывать «повышающее» давление

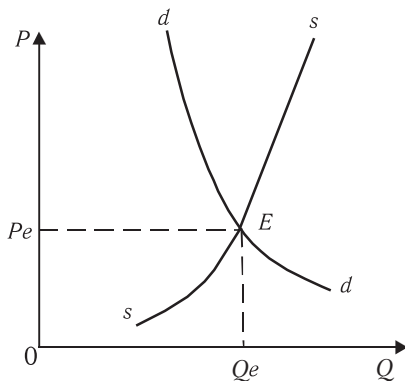


Рис. 5.3. Равновесие спроса и предложения

на цену недостающего товара до тех пор, пока не установится равновесная цена.

Рыночное равновесие на любом конкурентном рынке может иметь место лишь относительно некоторого фиксированного момента времени, например в течение дня, недели, месяца и т.д. В каждый последующий момент равновесие может установиться как некоторое новое значение рыночной цены. Однако данное равновесие всегда остается таким состоянием конкурентного рынка, при котором $Qd = Qs$. Любое отклонение от такого состояния приводит в движение рыночные силы, способные вернуть рынок в состояние равновесия: устранить дефицит, когда $Qd > Qs$, или излишек товарного предложения, когда $Qd < Qs$. Уравновешивающая функция цены стимулирует рост предложения при дефиците и сдерживает предложение, разгружая рынок при избытке товаров.

5.4. Эластичность спроса и предложения. Торговая выручка

Коэффициенты эластичности и торговая выручка. Измерения спроса и предложения являются важным инструментом экономического анализа, применяющимся для оценки их влияния на торговую выручку. Существенным моментом здесь выступает *эластичность*, т.е. реакция спроса и предложения на изменение соответственно рыночной цены или доходов покупателей. Таким образом, эластичность означает меру реагирования одной переменной величины на изменения другой переменной.

В наиболее общем виде *эластичность спроса по цене* можно определить как 1%-ное изменение количества продаж товаров к 1%-ному изменению его цены. Подобным методом могут быть определены *коэффициенты эластичности* по каждому фактору влияния как на спрос, так и на предложение. Например, может быть определена эластичность спроса при изменяющихся доходах покупателей или эластичность предложения при изменяющихся технологиях производства и т.п. *Торговая выручка* определяется как произведение рыночной цены товаров на общее количество их продаж по этой цене. Показатель торговой выручки напрямую зависит от степени эластичности спроса; для улучшения этого показателя, а также для ускорения товарооборота предприниматели проводят соответствующую *ценовую политику* на рынках своих товаров. Например, если при 1%-ном снижении цены товара количество его продаж возрастает более чем на 1%, то имеет место *эластичный спрос*, позволяющий увеличить товарооборот и торговую выручку. Если 1%-ное снижение цены вызывает увеличение продаж также на 1%, то имеет место *единичная эластичность спроса*, ускоряющая товарооборот, но не приносящая роста торговой выручки.

Существует также и *неэластичный спрос*, когда при 1%-ном снижении цены количество продаж не достигает даже 1%, не ускоряя товарооборот и вызывая снижение торговой выручки.

Эластичность предложения определяется как относительное изменение количества товаров и их цен, характеризующее степень эффективности производственной и маркетинговой политики. Иначе говоря, эластичное предложение — это ситуация так называемого *мгновенного равновесия*, когда 1%-ное увеличение цены товаров вызывает увеличение выпуска товаров более чем на 1% под влиянием кратковременно возросшего спроса, а не производственных причин. *Единичная эластичность предложения* возникает, когда повышение цены на 1% вызывает рост выпуска товаров также на 1%. Такая ситуация возможна и из-за непродолжительного повышения спроса, вследствие которого производство отреагирует лишь увеличением переменного капитала. При *неэластичном предложении* 1%-ное повышение цен вызывает рост выпуска менее чем на 1%, показывая, что спрос уже приспособился к возросшей цене, которая сохранится на длительную перспективу, определяя масштабы капиталовложений (т.е. инвестиции основного капитала) в производство товаров данного вида.

Ситуации эластичности спроса и предложения показаны на рис. 5.4 и 5.5 соответственно.

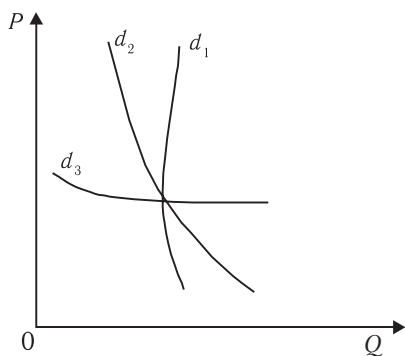


Рис. 5.4. Эластичность спроса:
 d_1 — неэластичный спрос; d_2 —
 единичная эластичность спроса; d_3 —
 эластичный спрос

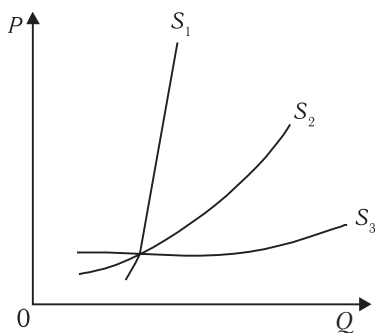


Рис. 5.5. Эластичность предложения:
 S_1 — неэластичное предложение; S_2 —
 единичная эластичность предложения;
 S_3 — эластичное предложение

Последствия влияние государства на рыночное ценообразование.

Возможно ли вмешательство в механизм конкурентного рынка с целью влияния на формирование уровня цен? Такое вмешательство может осуществляться лишь в какой-либо разновидности *монопольного воздействия*

на товарные цены и чаще всего влечет за собой негативные социально-экономические последствия.

Монопольное вмешательство государства в ценовое равновесие и механизм конкурентного рынка — это лишь одна разновидность вмешательства, которое внешне осуществляется для регулирования (как правило, снижения) цен на так называемые *социально значимые* товары или ресурсы. Это могут быть как потребительские товары первой необходимости (хлеб, молоко, соль и др.), так и производственные товары в виде сырьевых или топливно-энергетических ресурсов. Подобное вмешательство представляет собой принудительное ценообразование и поэтому всегда осуществляется на законодательной основе, подтверждающей правомочие власти и ее обязанность действовать в интересах незащищенных социальных групп или в общенациональных интересах. Например, если государство вмешивается в ценообразование для защиты малообеспеченных социальных слоев населения, то цены на потребительские продукты устанавливаются на уровне ниже рыночного равновесия. Принудительное понижение цен и тарифов может осуществляться государством и на сырьевые или энергетические ресурсы под влиянием лоббирования заинтересованных производственных компаний в законодательных органах. Однако любые вмешательства подобного рода способны блокировать и даже разрушить ценовой механизм конкурентного рынка, не решая при этом ни социальных, ни общенациональных проблем, ради которых они якобы применялись.

При государственном вмешательстве ценовой механизм разрушается потому, что совокупный спрос не ограничивается спросом тех потребителей, ради которых государство устанавливает принудительно низкие цены или тарифы. Однако этот искусственно заниженный уровень цен может вызвать «понижательную» тенденцию производства, т.е. выпуска и предложения социально значимых товаров. Предприятия и фирмы не заинтересованы выпускать товары по таким ценам, которые не возмещают издержек и не приносят прибыли. Начавшееся снижение выпуска товаров, а вслед за этим дефицитность и очереди, теневая экономика и спекуляция — это явления, которые выгодны монополистам для взвинчивания цен и получения сверхприбыли. В подобных случаях социальная напряженность будет распространяться на все слои населения. Дефицитные товары «уходят» в теневые сферы, где они продаются по спекулятивным ценам, еще более недоступным, чем до государственного вмешательства. При этом особенностью теневых структур производства и торговли является то, что они неуловимы для государственного налогообложения. Следовательно, сокращается и реальная возможность наполнения государственного бюджета для выплаты пенсий, пособий, стипендий. Потребуется новые правительственные полномочия и карательные меры, которые в

конечном итоге способны сформировать полицейское государство вместо эффективной экономики.

Налогообложение — еще один способ государственного вмешательства в рыночное ценообразование. В данном случае не происходит нарушения механизма формирования цен по законам спроса и предложения; в этом его отличие от принудительного ценообразования. Однако любой налог создает предпосылки для роста цен через формирование равновесия спроса и предложения на новом, более высоком, уровне. Это происходит потому, что налог использован государством как инструмент воздействия на функцию предложения. Например, целью его применения может быть ограничение рынка от избыточного выпуска товаров данного вида. Как правило, сферой подобного использования государством налогов может быть аграрный сектор, если существует угроза избытка сельскохозяйственных продуктов. В этом случае государство применяет налог на продажи избыточной продукции с целью ограничить ее производство (посевы) в предстоящий период. Но такая упреждающая мера уместна лишь в условиях устойчиво высокой урожайности, вызывающей трудности продажи продукции, при этом убытки аграрных фирм субсидируются государством. Во всех иных случаях применение прямых и косвенных налогов, хотя внешне и не нарушает законов конкурентного ценообразования, отрицательно сказывается как на потребителях, так и на производителях товаров. Налог непосредственно платит государству фирма — производитель товаров путем вычета из торговой выручки от продаж. Однако большая его часть перекладывается на покупателя путем увеличения цены товара, попавшего под налогообложение. Следовательно, покупатель подорожавшего товара либо вынужден делать вычет из своих доходов в пользу государства при покупке этих товаров либо ограничивать свое потребление, поскольку не может оплачивать покупку товаров по возросшим от налогов ценам. Отрицательные социальные последствия неизбежны, как и в любом другом случае, способствующем повышению цен. Поскольку на конкурентном рынке сформировались равновесные цены в соответствии со спросом и предложением, то налоговая «прибавка» к цене первоначально вызовет сокращение количества покупок, а вслед за этим произойдет соответствующее сокращение выпуска и предложения товаров по новой, возросшей, цене.

❓ Контрольные вопросы и задания

1. Нарисуйте общую модель рынка с кривыми спроса и предложения. Объясните отличительные особенности действия законов спроса и предложения на конкурентном рынке.

2. Каковы неценовые факторы, влияющие на изменение спроса покупателей, а также неценовые факторы, влияющие на изменение выпуска и предложения фирмами благ?

3. Докажите практическую значимость эластичности спроса и предложения. Объясните влияние эластичности на показатель торговой выручки фирм.

4. Как формируется равновесная цена? Объясните этот механизм с помощью соответствующего графика, указав область дефицита товаров на рынках и область их излишков от перепроизводства.

5. Покажите на графике и объясните социально-экономические последствия принудительного ценообразования и налогообложения: что общего и каковы различия этих способов вмешательства в механизм равновесных цен?

ЛИТЕРАТУРА

1. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика : пер. с англ. М., 2002.
2. Макконнелл К., Брю С. Экономикс : пер. с англ. М., 1999.
3. Экономическая теория / под ред. В. Д. Камаева. М., 2002.
4. Лобачева Е. Н. Экономика. М., 2003.
5. Нуреев Р. М. Основы экономической теории. М., 1996.
6. Минаева Н. В. Экономика и предпринимательство. М., 1999.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

- Механизм спроса и предложения на товарных и фондовых биржах
- Исследования рынка и маркетинг
- Выбор методов ценообразования при составлении бизнес-плана
- Предпринимательские риски и методы их оценки
- Использование показателей эластичности спроса и предложения в экономической практике фирм

Глава 6

РЫНОК ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

6.1. Особенности рынка факторов производства

Понятие факторов производства. Чтобы производить продукты, необходимо использовать ресурсы. *Факторы производства* — это задействованные в производственном процессе ресурсы экономики. По устоявшейся традиции факторами производства являются труд, земля и капитал. *Труд* включает в себя и предпринимательскую деятельность, обеспечивающую организацию и целенаправленное функционирование производства. *Земля* — это сырье, материалы и оборудование, которые используются в производственном процессе для выпуска благ и услуг. *Капитал* — средства производства, созданные людьми (земля, капитальные активы) и используемые в производстве товаров и услуг.

Факторы производства формируются из общенациональных экономических ресурсов, относящихся к собственности государства, его субъектов, юридических или физических лиц. Процесс превращения общенациональных ресурсов в факторы производства, которые могут использоваться государственными или частными фирмами для своей хозяйственной деятельности, в том числе и для получения доходов, определяется законодательно-правовыми нормами, а также общественно-политическими, демографическими и другими особенностями каждой страны.

Несмотря на различие специфических черт и независимо от того, какие группы ресурсов и факторов производства включены в рыночный оборот, ценообразование подчинено действию *общих экономических законов*. Прежде всего закону ограниченности, дефицитности ресурсов: как бы ни была богата экономика теми или иными ресурсами, они ограничены, дефицитны и недостаточны по сравнению с потребностями в тех благах, которые фирмы могли бы и хотели бы выпустить для продажи на рынках. Следовательно, ограниченность ресурсов вызывает необходимость их рыночной оценки, определения цены в соответствии со спросом и пред-

ложением. Кроме того, все виды ресурсов подчинены законам отраслевой специализации хозяйственной деятельности, определяющейся общественным разделением труда.

Рынки факторов производства. В процесс рыночного оборота, т.е. в сферу спроса и предложения факторов производства, включены такие группы ресурсов, как, например, земля с ее природными ископаемыми, лесными, водными массивами, воздушным пространством, сферой распространения электромагнитных и радиоволн. Свою специфику имеют *рынки труда*, в том числе труда различных специальностей и квалификации. Относительно самостоятельными, локальными, но связанными с другими рынками, являются рынки *капитально-технических, сырьевых, информационных средств*. В условиях развитой экономики насчитываются десятки миллионов наименований ресурсов и факторов производства. Их обращение в рыночной сфере обслуживается относительно самостоятельными *рынками кредитных денег и ценных бумаг*, превращающих ресурсы в инвестиционные потоки для различных отраслей экономики. Рынки ресурсов и обслуживающие их *фондовые рынки* регулируются соответствующей экономической политикой государства, смягчающей нежелательные противоречивые тенденции и стимулирующие рост производства.

Спрос на факторы производства. *Особенности рынков факторов производства проявляются в специфике действия законов спроса и предложения.* Спрос на факторы производства является вторичным от спроса, формирующегося на рынках потребительских благ. Вторичный характер спроса фирм-производителей объясняется тем, что их потребность в ресурсах и факторах производства возникает лишь в том случае, если они могут быть применены для выпуска тех конечных потребительских товаров, которые пользуются спросом покупателей. Таким образом, спрос фирм на факторы и ресурсы производства возникает только при наличии и под влиянием покупательского спроса на обычных потребительских рынках. Спрос на факторы производства может возрастать или снижаться прежде всего в зависимости от того, возрастает или снижается спрос на потребительские товары. По мере того как под влиянием покупательского спроса изменяются ассортимент и структура потребительских товаров и услуг, меняется ассортимент и структура привлекаемых для их выпуска ресурсов и факторов производства.

В отличие от потребительского спроса, имеющего практически всеобъемлющий, но «розничный» характер, спрос на факторы производства предъявляет сравнительно узкая группа деловых людей — предпринимателей, способных организовать и осуществить выпуск продуктов и услуг потребительского назначения. Изучая потребительский спрос, предприниматели стремятся найти направления для улучшения продукции, ее

потребительских свойств, создания новых типов товаров. Одновременно они изучают рынки факторов производства с целью выявить перспективные, но еще не подорожавшие ресурсы, пригодные для будущего выпуска, а также определить разницу между существующими ценами ресурсов и будущими ценами еще только планируемой к выпуску новой и перспективной продукции. Разница этих цен и есть будущая ожидаемая прибыль, потенциальная возможность получения дохода, не замеченная конкурентами. В этом смысле рынки факторов производства сообщают предпринимателям информацию о ценах, технико-экономических характеристиках существующих товаров, уровне издержек производства на их выпуск, объемах предложения отдельных фирм и т.п.

Для организации производственного процесса требуется множество факторов, которые в большей или меньшей степени взаимно дополняют или заменяют друг друга. Так, труд рабочих может быть частично заменен техникой, и наоборот, дорогостоящая техника может быть замещена дополнительным количеством рабочих. Природные сырьевые ресурсы могут быть заменены искусственными материалами, если они не нарушают заданных стандартов качества. Однако ресурсы труда, техники, сырья сопряжены, взаимно дополняемы лишь в каждом конкретном производственном процессе: при прочих равных условиях изменение цен на один из этих факторов вызывает изменение сопряженных с ним ресурсов и факторов. Например, более высокая заработная плата и относительно низкие цены на технику способны вызвать снижение спроса на труд и повышение его на машины, заменяющие рабочую силу, и наоборот. Таким образом, спрос на факторы производства — это *взаимозависимый процесс*, где объем каждого привлекаемого в производство ресурса зависит от уровня цен не только на каждый из этих ресурсов, но и на все остальные сопряженные с ним ресурсы и факторы. В частности, понижение рыночных цен на такое сырье, как нефть, вызывает оживление и экономический рост во многих индустриальных отраслях, в химической промышленности, нефтепереработке, что выражается в растущем спросе на рабочую силу, соответствующую технику, транспортные средства и т.д.

Специфика спроса на факторы производства проявляется и в характеристиках эластичности. Так, спрос более эластичен на те факторы, которые имеют более низкую цену. Это позволяет осуществлять взаимное замещение, вытеснять дорогостоящие ресурсы, снижать издержки производства. Высокие или растущие рыночные цены вызывают «переключение» спроса на альтернативные ресурсы, имеющие относительно низкие цены. Эластичность спроса по каждому конкретному фактору производства может изменяться в зависимости от следующих обстоятельств:

- 1) уровня доходов фирм и спроса на выпускаемую ими продукцию;

2) возможностей взаимного замещения применяемых в производстве ресурсов и факторов;

3) наличия рынков взаимозаменяемых и взаимодополняемых факторов производства по приемлемым ценам.

При этом наличие на рынках всех групп взаимозаменяемых ресурсов вызывает тенденцию снижения спроса на каждый ресурс в отдельности, тогда как широкие возможности для приобретения взаимодополняемых ресурсов создают тенденцию общего роста спроса на производственные ресурсы.

Предложение факторов производства. Предложение на рынке факторов производства – это то их количество, которое поступает в сферу купли-продажи по существующим в данный момент ценам, выступающим в таких формах, как рента и арендная плата за землю и недвижимость, заработная плата и личные предпринимательские доходы от организаторской и интеллектуальной деятельности, процент на капитал и деньги и т.д. Оно также имеет существенные особенности. Подобно предложению на рынках обычных потребительских благ, на рынках факторов производства предложение порождается спросом. Но, как уже отмечалось, рынки и собственно предложение во многом зависят от специфики каждого поступающего в обращение фактора, включаемого фирмами в их производственную деятельность с целью получения доходов и предпринимательской прибыли. В связи с этим постоянно существует необходимость в отслеживании количества пригодных к использованию земель, их цены и получаемой собственниками ренты; регулировании собственности на недвижимое имущество для установления его цены и уровня арендной платы. Предложение на рынках трудовых ресурсов ограничено их общей численностью, возможностями занятости в разных секторах экономики и соответственно уровнем оплаты различных квалификационных групп работников. На состояние рынков труда существенное влияние оказывают общая экономическая ситуация (роста или стагнации), естественный и фактический уровни безработицы. Предложение на рынках капитала также имеет общие и специфические особенности, вытекающие из ограниченности этих ресурсов, возможностей предложения добываемого сырья из ископаемых ресурсов и их цен; уровня развития технологий, влияющих на качество предлагаемых машин, оборудования, технических приспособлений, автоматизации и цен их предложения на рынках. На основании перечисленных факторов отслеживаются экономические тенденции, составляются деловые прогнозы, меняется структура производства, возникают новые и новейшие отрасли, обслуживаемые электронно-компьютерными технологиями и системами, такими как Интернет, которые сами становятся относительно самостоятельными рынками информационной деятельности и получения соответствующих доходов.

Под влиянием обычных механизмов рынка предложение ресурсов выявляет характеристики *эластичности*, различающиеся в зависимости от специфики конкретного ресурса, фактора производства. Так, например, предложение земли всегда неэластично вследствие ее естественной территориальной ограниченности. В то же время альтернативного, заменяющего землю ресурса практически не существует, она представляет собой уникальное, невоспроизводимое и особо ценное экономическое благо. Практически невозобновляемы и невозполнимы большинство ископаемых сырьевых ресурсов и факторов производства. Их предложение более эластично, что достигается регулированием объемов добычи (квотированием) и поставок на рынки по соответствующим ценам. На эластичность предложения этой группы ресурсов влияет и возможность изыскания альтернативных, взаимозаменяемых, в том числе и искусственных, видов сырья и материалов. Эластичность предложения труда на рынках также обусловлена их ограниченным, фиксированным количеством. Этот естественный ресурс изменяется довольно медленно (смена поколений — это период, равный 25 годам). В то же время он достаточно продолжителен с точки зрения периодов смены современных экономических и технологических процессов. Например, состояние экономики способно измениться в течение от трех до шести месяцев под воздействием таких инструментов, как процентная ставка по кредиту: в зависимости от оживления или сдерживания кредитно-инвестиционного процесса меняется уровень ставок заработной платы, а соответственно и предложение труда, состояние занятости трудовых ресурсов в целом. Или другой пример: изменение налогов, акцизов, сборов вызывает адекватную реакцию инфляционных ожиданий, способных изменить масштабы производства, а следовательно, и предложение на рынках труда, уровень занятости трудовых ресурсов и уровень безработицы.

6.2. Экономическая теория производства.

Производственная функция

Понятие экономической теории производства. Под *экономической теорией производства* понимается теория производительности таких факторов, как труд, земля и капитал (т.е. его материально-технические элементы), используемых для выпуска благ и услуг. Сочетание количественных пропорций этих ресурсов отражает структуру затрат и уровень развития технологии производства. Денежные затраты фирмы на приобретение производственных ресурсов (факторов производства) принято называть *издержками производства*. Производительность каждого ресурса,

применяемого в производственном процессе, оценивается его «вкладом» в совокупный выпуск продукции и измеряется отношением объема выпуска продукции на единицу каждого из применяемых ресурсов. Нетрудно предположить, что измерить в точных количественных величинах производительность каждого из взаимодействующих в производстве ресурсов практически невозможно, поэтому экономическая теория производства использует такие категории, как *предельная производительность ресурсов*, которая оценивается *величиной предельного продукта*, создаваемого каждым из применяемых ресурсов (факторов производства). *Предельный продукт* — это прирост продукции, полученный вследствие увеличения данного производственного фактора (ресурса) на одну единицу при неизменной величине всех остальных факторов. Предполагается, что в неизменных технических условиях последовательное приращение затрат одного ресурса на дополнительную единицу (при неизменном количестве затрат других ресурсов) ведет к снижающемуся приросту выпуска.

Закон снижающейся производительности ресурсов. На основании логических выводов и эмпирических наблюдений экономической теорией производства доказан *закон снижающейся (убывающей) производительности ресурсов*. Действие этого закона выражается в виде тенденции относительного снижения выпуска продукции при последовательно (и непропорционально) осуществляемых затратах одного из применяемых ресурсов. Кроме того, применение каждого ресурса (фактора производства) зависит от соотношения цен предельного продукта и единицы того ресурса, на который относится данный предельный продукт (на единицу труда; единицу производственной мощности; единицу земельной площади и т.д.). В условиях достигнутого фирмой равновесия, т.е. при равенстве предельных затрат и цен предельного продукта, дальнейшее увеличение затрат ресурсов может оказаться неприбыльным. Закон убывающей производительности факторов производства и снижение их доходности зачастую называют *основным законом экономики и технологии производства*. Он проявляется в виде часто наблюдаемой закономерности, хотя и не имеет универсальной силы. Так, увеличение каких-либо одних затрат по отношению к другим, неизменным, приводит, как правило, к увеличению общего количества продукции, создавая видимость экономического роста. Однако после определенного момента дополнительная продукция от приращения каждой дополнительной единицы затрат будет постепенно снижаться. Убывающий физический объем предельного продукта, как и убывающий предельный доход, можно получить вычитанием меньшего числа из большего как по оси приращения факторов производства, так и по числовым значениям показателей общей выручки (или валового дохода) от продаж продукции.

Сумма произведений количества каждого ресурса на его предельную производительность составляет так называемый *осуществленный выпуск продукции*, который функционально определяет долю факторов в совокупном выпуске. Математически это может быть представлено в виде модели «затраты — выпуск» (производственная функция), имеющей следующий вид:

$$Q = f(K \times L \times N), \quad (6.1)$$

где Q — объем выпуска продукции; K — применяемые ресурсы капитала; L — применяемые ресурсы труда; N — применяемые ресурсы земли.

Согласно теории производства каждому данному моменту времени соответствует некий уровень производственных технологий, который обеспечивает максимальный объем выпуска благ при данных затратах и соотношении факторов производства. С технологической точки зрения закон «затраты — выпуск» предстает как *закон совершенствования технологий* на основе количественного и качественного изменения структуры затрат ресурсов и факторов производства для максимально возможного выпуска продукции. Смена экономических эпох — это смена производственных технологий. Технологическим законом «затраты — выпуск» определяется неизбежность смены и совершенствования технологий, меняющих соотношения использования в процессе производства благ и услуг таких первичных ресурсов, как труд, земля, капитал. Техническим законом смены технологий было предопределено преобразование первичных ресурсов и возникновение производных от них факторов производства. Так, например, произошло разделение квалифицированного и неквалифицированного труда, возникновение интеллектуальной собственности. Подобным же образом совершилось разделение ресурсов земли на аграрные, лесные, водные, ископаемые ресурсы и факторы производства. Аналогичным образом разворачивалась технологическая эволюция в области ресурсов промышленного, инвестиционного, денежно-кредитного и других форм капитала.

Производственная функция. Предпринимательскую функцию формирования модели «затраты — выпуск» принято называть *производственной функцией*, поскольку она характеризует технологическую взаимосвязь между затратами факторов производства и размерами выпуска благ. Такая взаимосвязь может быть выражена определенным числовым соотношением задействованных ресурсов и выпускаемых с их помощью благ. Производственная функция указывает на существование многих альтернативных технологий, в каждой из которых взаимодействуют различные по структуре и комбинации факторы производства, но выпускается одинаковое количество продукции или услуг. Различное сочетание факторов

производства позволяет определить такие их сочетания, при которых заданный объем выпуска продукции можно обеспечить с минимальным уровнем издержек.

Каждая фирма осуществляет экономические расчеты объема выпуска продукции и количества необходимых для этого факторов производства. В табл. 6.1 представлен гипотетический пример производственного процесса, технология которого предполагает сочетание только двух факторов производства: труда и капитала. По вертикали указано количество единиц применяемого фирмой капитала (K), по горизонтали — численность работников (L). Размеры выпуска продукции (Q) показаны на пересечении каждой единицы капитала и труда.

Таблица 6.1

Числовой пример производственной функции $Q = f(L, K)$

K/L	1	2	3	4	5
1	6	11	15	18	20
2	11	15	18	20	21
3	15	18	20	21	22
4	18	20	21	22	23
5	20	21	22	23	24

Представленная производственная функция есть не что иное, как возможные сочетания количественно изменяющихся затрат факторов производства (труда и капитала) и результат такого сочетания — объем выпуска продукции. Для каждой фирмы вычисление своей производственной функции означает нахождение наиболее оптимального соотношения факторов производства для данного объема выпуска продукции. Соизмерение и комбинация сочетающихся факторов производства рассчитываются не только в физических единицах, но и в денежном выражении в соответствии с уровнем цен каждого фактора производства и цен выпускаемой продукции.

В сфере непосредственного производства хозяйственная деятельность фирм строится на экономических расчетах предельной эффективности затрат и выпуска благ и услуг. Критерием определения эффективности в подобных расчетах выступают предельная производительность ресурсов, а также предельная доходность от их использования. В наиболее общем виде это и есть расчет фирмой собственной производственной функции в соответствии с так называемым технологическим законом «затраты — выпуск» (табл. 6.2).

Таблица 6.2

Производственная функция и результаты деятельности фирмы

Труд, количество занятых	Капитал, единицы техники	Физический объем выпуска	Предельный продукт	Цена единицы продукции	Общая выручка	Предельный доход
1	2	3	4	5	6	7
0	0	0	6	2	0	—
1	1	6	5	2	12	12
1	2	11	4	2	22	10
1	3	15	3	2	30	8
1	4	18	2	2	36	6
1	5	20	2	2	40	4

Как видно из табл. 6.2 (гр. 1 и 2), изменение производственной функции отражает меняющуюся техническую оснащенность труда, поскольку численность работников постоянна, а количество применяемого капитала возрастает. Вследствие этого растет производительность труда, показанная увеличением объема выпуска продукции (гр. 3). При стабильных спросе и рыночной цене за единицу продукции (гр. 5) возрастает выручка от продаж (гр. 6). Однако нетрудно заметить снижающуюся динамику показателей предельного продукта (гр. 4) и получаемого от его продаж предельного дохода (гр. 7). Эти снижения не являются «казусом» условного числового примера. Подобная тенденция означает убывание предельной производительности факторов производства, вызывающего соответствующее снижение доходности фирмы. Возникающий в краткосрочном периоде эффект снижающейся предельной производительности факторов производства и доходов от их использования вызван тем, что на каждую единицу труда приходится все возрастающее приращение капитала. Подобная тенденция обнаружилась бы и в том случае, если бы осуществлялось приращение единиц труда при неизменном применяемом капитале. Относительное снижение выпуска, улавливаемое показателями предельного продукта, происходит по причине непропорционального приращения факторов производства: на единицу приращиваемого фактора производства приходится все меньшее количество оставшегося неизменным другого фактора.

Правило минимизации издержек. Важно подчеркнуть, что производственная функция составляется и подлежит экономическому анализу в связи с тем, что она выявляет для фирмы ряд *альтернативных возможностей*, при которых различные сочетания факторов производства обеспечивают один и тот же объем выпуска продукции. Это имеет существенное значение для поиска такого варианта деятельности фирмы, при котором она сможет

либо минимизировать издержки производства на выпуск заданного объема продукции, либо максимизировать прибыль при данном неизменном уровне издержек производства. Вычисляя производственную функцию и осуществляя выбор из многих альтернативных возможностей выпуска продукции, фирма может добиться наименьших издержек производства методом замещения дорогостоящих факторов производства другими, более дешевыми. В условиях растущих цен на привлекаемые ресурсы и соответственно денежных затрат фирмы расчет производственной функции сосредоточен на поисках таких альтернативных вариантов, которые обеспечили бы экономии расходов на закупку ресурсов. Для замещения дорогостоящих ресурсов дешевыми необходимо определить выгодную комбинацию ресурсов, факторов производства для выпуска заданного количества продукции. Самая экономичная точка издержек фирмы покажет для любого количества продукции минимальные общие размеры денежных затрат, издержек на оплату труда и на другие факторы производства. *Критерий наименьших издержек* может быть определен методом сравнения рыночной цены каждого фактора производства с предельным продуктом этого фактора производства. Осуществляя выбор из имеющихся альтернатив, фирма действует в данном случае по правилу: на каждую единицу дополнительных денежных затрат, т.е. издержек, должен быть получен одинаковый предельный продукт. Другими словами, издержки производства на выпуск данного объема продукции будут минимальны, если предельный продукт и издержки на его выпуск одинаковы.

Правило наименьших издержек можно представить в виде неравенства

$$MP_a / P_a > MP_b / P_b, \quad (6.2)$$

где MP_a — предельный продукт фактора A ; MP_b — предельный продукт фактора B ; P_a — цена фактора A ; P_b — цена фактора B .

Если это неравенство справедливо, то целесообразно осуществить перелив издержек, сокращая их на фактор A и увеличивая на фактор B , так как его предельный продукт выше. За счет такого перелива издержек производства может быть достигнута минимизация издержек на данный объем выпуска продукции. И наоборот, если соотношение предельного продукта фактора A (MP_a) и его цены (P_a) меньше, чем по фактору B , то перелив издержек произойдет в пользу фактора A и сократится по фактору B , покупка которого фирмой прекратится. Замещение одних факторов другими осуществляется на основе экономического анализа взаимодополняемых и взаимозаменяемых факторов производства и их рыночных цен. Для фирмы удовлетворительным будет такой вариант, при котором комбинация факторов производства и заданных объемов выпуска продукции соответствует критерию наименьших издержек производства.

Методика подобного анализа опирается не только на сопоставление рыночных цен факторов производства, но и на сопоставление цен предельного продукта, получаемого от применения каждого данного фактора производства. Искомый критерий эффективности достигается при равенстве цены каждого применяемого ресурса (фактора производства) и цены предельного продукта, произведенного с его помощью.

Правило максимизации прибыли. Объем выпуска продукции ограничивается спросом и ее рыночными ценами. По этой причине фирмы заинтересованы не в наибольшем выпуске, а в таком его объеме, который потребует наименьших издержек и обеспечит при этом максимизацию прибыли. Критерий экономической эффективности фирмы (при условии, что ее главная цель — максимизация прибыли) достигается при равенстве предельных издержек (MC), предельного дохода (MR) и рыночных цен (P) продажи предельного продукта:

$$MC = MR = P. \quad (6.3)$$

Анализируя информацию о ценах, в частности сопоставляя рыночную цену каждого фактора производства с ценой полученного от его применения предельного продукта, фирма достигает точки равновесия, т.е. равенства MC и MR , при котором достигается максимизация ее прибыли (табл. 6.3).

Таблица 6.3

Условие равновесия фирмы и максимизация прибыли

Q	P	PQ	MC	MR	MC / MR
1	2	3	4	5	6
6	2	12	11	12	$MC < MR$
11	2	22	9	10	$MC < MR$
15	2	30	8	8	$MC = MR$
18	2	36	9	6	$MC > MR$
20	2	40	10	4	$MC > MR$
... (и т.д.)

Стремясь к максимизации прибыли, фирмы увеличивают производство продукции (гр. 1) лишь до точки равновесия предельных издержек и предельного дохода, т.е. до 15-й единицы включительно. Дальнейший выпуск экономически неэффективен, так как предельные издержки 18-й и 20-й единиц выпуска растут быстрее ($MC = 9$ и 10 соответственно, гр. 4), чем предельный доход от их выпуска ($MR = 6$ и 4 соответственно, гр. 5).

Рассчитать необходимый оптимум поможет также следующая схема:

$$MRP_a = (MR_q)(MP_a), \quad (6.4)$$

$$MRP_b = (MR_q)(MP_b), \quad (6.5)$$

$$MRP_c + (MR_q)(MP_c) \text{ и т.д.}, \quad (6.6)$$

где $MRP_{a,b,c}$ — доход от предельного продукта факторов производства a, b, c в денежном выражении; MR_q — предельный доход от единицы выпускаемой продукции; $MP_{a,b,c}$ — физический объем выпуска предельного продукта, полученного от применения каждого указанного фактора производства.

Количество предельных продуктов, умноженное на величину предельного дохода в денежном выражении, называют *доходом от предельного продукта (MRP)*. Этот доход фирма исчисляет в денежном выражении после продажи всего предельного продукта, произведенного с помощью соответствующих факторов производства. Для каждого фактора производства может быть рассчитан выпускаемый с его помощью предельный продукт в денежном выражении.

6.3. Ценообразование на факторы производства

Вопросы ценообразования на факторы производства напрямую связаны с выпуском продукции, поскольку хозяйственная и предпринимательская деятельность фирм воздействует и на сферу непосредственного производства, и на сферу обращения, т.е. на рынки ресурсов и факторов производства. Ограниченность и уникальность ресурсов и факторов производства определяются их денежной оценкой, при этом рыночная оценка — один из наиболее убедительных способов определения ценности любых ресурсов. Необходимость рыночной оценки ресурсов и факторов производства диктуется также закономерностями хозяйственной деятельности, проявляющимися в тенденциях роста затрат и снижении доходов.

Выбор варианта производственной функции фирмы. Конкурентное рыночное ценообразование на ресурсы и факторы производства представляет собой *послепроизводственную* модель экономического поведения фирм; в ней осуществляется продолжение экономических и инженерно-технологических расчетов, относящихся к производственной функции «затраты — выпуск». Каждая фирма, рассчитывая производственную функцию, определяет не только оптимальный объем предложения своей продукции для продажи на потребительских рынках, но и величину своего спроса на рынках ресурсов в целях продолжения процесса производства.

Так, в рассчитанной выше производственной функции (см. табл. 6.1) с точки зрения инженерно-технологического подхода альтернатива из представленных в ней трех вариантов сочетания затрат различных факторов производства одинаково приемлема для изготовления 15 единиц продукции (табл. 6.4). Таким образом, сугубо инженерный подход может констатировать лишь тот факт, что существует не один, а несколько способов выпустить заданное количество продукции. Однако с точки зрения экономиста фирмы из имеющихся трех вариантов выпуска 15 единиц продукции выбран может быть только один. Экономический выбор всегда продиктован необходимостью соблюдать либо принцип максимизации прибыли при фиксированных издержках, либо принцип минимизации издержек производства для фиксированного объема выпуска продукции. Вариант, который следует выбрать, будет зависеть от соотношения цен на применяемые факторы производства и цен выпущенной продукции.

Ценовые соотношения применяемых факторов выступают важнейшим условием выбора варианта производственной функции фирмы. Другими словами, при производстве одного и того же количества продукции большее количество, например, трудовых ресурсов может быть замещено меньшим количеством капитала (техники, машин и т.п.). Вычислив общую сумму издержек на заработную плату применяемых трудовых ресурсов плюс сумму издержек (расходов) на закупку капитала при существующих ценах указанных двух видов ресурсов, экономист определяет вариант выпуска 15 единиц продукции с наименьшими издержками. Из приведенных в табл. 6.4 расчетов следует, что при различных сочетаниях труда и капитала наименьшие издержки выпуска продукции сначала будут в варианте *C* (гр. 4). При снижении цен на капитал наименьшие издержки окажутся в варианте *B* (гр. 5). Этот вариант и выбирает фирма, замещая подешевевшими ресурсами капитала более дорогостоящие ресурсы труда.

Таблица 6.4

Числовой пример выбора варианта модели «затраты – выпуск»

Варианты выпуска 15 изделий	Труд (L), ед.	Капитал, (K), ед.	Сумма издержек (в денежном выражении) при цене труда = 20, цене капитала = 30	Сумма издержек (в денежном выражении) при цене труда = 20, цене капитала = 10
1	2	3	4	5
<i>A</i>	10	60	2000	800
<i>B</i>	20	30	1300	700
<i>C</i>	30	20	1200	800
<i>D</i>	60	10	1500	1300

Процессы замещения в сфере производства. Рассчитав оптимум собственного предложения (т.е. количество продукции по существующей цене ее продаж) и оптимум собственного спроса на ресурсы (т.е. их количество по существующей цене покупки), фирмы оказываются в зависимости от двух типов рынков: *потребительских рынков готовой продукции* и *рынков ресурсов (факторов производства)*. Какая информация необходима фирмам для взаимосвязи двух типов рынков? Ответ очевиден: соотношение рыночных цен ресурсов, приобретаемых фирмами, и рыночных цен готовой продукции, предлагаемой ими для продажи на потребительских рынках. Высокие цены на факторы производства побуждают фирмы к замещению дорогостоящих ресурсов, в результате чего дорогостоящие ресурсы и факторы производства вытесняются альтернативными относительно дешевыми. На рынках факторов производства происходит изменение спроса от дорогих к более дешевым факторам. Следовательно, *уровень ресурсных цен стимулирует процессы замещения одних ресурсов другими*. В свою очередь, процессы замещения стабилизируют рынок каждого данного ресурса и фактора производства при достижении равновесия между его ценой и ценой получаемого от его применения предельного продукта. Это означает, что *процессы замещения в сфере непосредственного производства вызваны уровнем рыночных цен ресурсов*. В то же время на вытесняемые из сферы производства дорогостоящие факторы начинается снижение цен из-за того, что фирмы сокращают на них спрос. Но колебание цен на этом не заканчивается: на подешевевшие замещающие факторы спрос становится массовым и их цена также возрастает.

Колебания спроса и цен на рынках ресурсов с тенденцией к установлению равновесия продолжают постоянно и зависят также от цен предложения конечной продукции, выпускаемой фирмами. Спрос фирм на факторы производства стабилизируется при уже известном условии равенства предельных издержек и предельного дохода: $MC = MR$. Другими словами, фирме потребуется такое количество и соотношение факторов производства при данных рыночных ценах, которое необходимо для выпуска продукции в пределах равенства MC и MR , обеспечиваемого удовлетворительными для фирм рыночными ценами их продукции. В конечном итоге соотношение цен спроса фирм на ресурсы и цен предложения произведенной ими продукции приводит к установлению равновесия потребительских рынков и рынков ресурсов.

Таким образом, производственная деятельность любой фирмы — это своеобразный перекресток двух рынков: (а) конечной потребительской продукции и (б) ресурсов производственного назначения, факторов производства. На потребительских рынках фирма выступает как поставщик готовой продукции для населения, а на рынках ресурсов она является покупателем факторов производства для дальнейшего выпуска потребительских благ.

6.4. Рынок земли и земельная рента

Рынок земли. В различных видах хозяйственной деятельности используются *земельные ресурсы*: земля и ее недра, водные и лесные запасы. Земля количественно ограничена и, в отличие от капитала, статична, т.е. неперемещаемая, что существенным образом сказывается на формировании *рынка земли*.

Предложение земли в большинстве экономически развитых стран стабильно. Расширить его весьма сложно из-за постоянного сокращения сельскохозяйственных площадей, развития городского хозяйства, общего ухудшения экологии. На микроуровне предложение земли рассматривается с точки зрения естественного плодородия почвы, расположения земельных угодий, технологического использования земли. Для сельского хозяйства характерны некоторые особенности производства по сравнению с промышленностью. Так, в аграрном секторе экономически развитых стран преобладают фермерские хозяйства, в которых работают члены семей. Мобильность сельского населения очень небольшая: людей удерживают на месте собственность на землю, род занятий, и даже мобильность наемных сельскохозяйственных работников невысокая, что определяется их квалификацией, получением части доходов в виде жилья, сельхозпродукции и т.д. Структура применяемого в агробизнесе капитала также не может изменяться довольно быстро в силу ограниченности финансовых ресурсов фермерских хозяйств. Кроме того, нехватка капитала может снизить урожайность земельных участков. Таким образом, предложение земли практически неэластично по цене. Оно может быть представлено в виде графика (рис. 6.1).

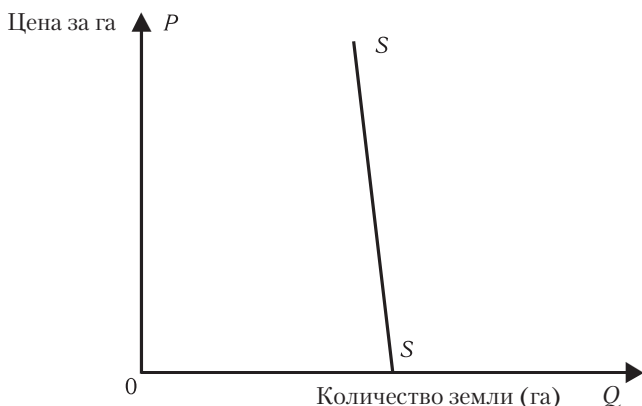


Рис. 6.1. Кривая предложения земли

Спрос на землю складывается из спроса на земли сельскохозяйственного и несельскохозяйственного назначения. Графически спрос на сельскохозяйственные угодья представлен в виде кривой спроса на землю, имеющей отрицательный наклон (рис. 6.2). Это связано с тем, что при определенном уровне развития техники и технологий в сельскохозяйственный оборот включаются относительно худшие по плодородию участки земли. (Убыль плодородия почвы было отмечено еще в начале XVII в. в трудах физиократов.) Спрос на землю сельскохозяйственного назначения зависит от спроса на продовольствие.

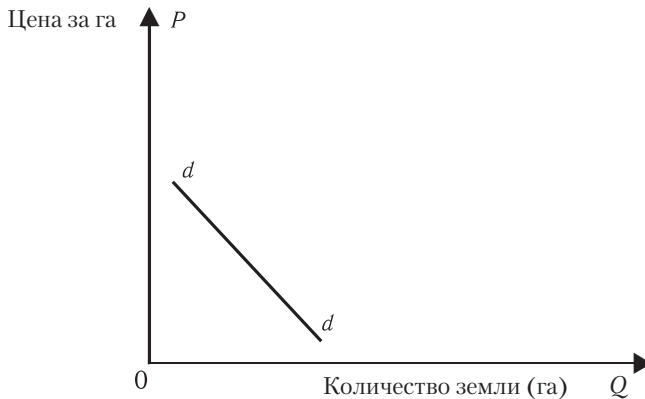


Рис. 6.2. Кривая спроса на землю

Кривая спроса на земли несельскохозяйственного назначения также имеет отрицательный наклон, поскольку участки для строительства жилья, промышленных предприятий и учреждений расположены в центральных и окраинных районах города.

Земли сельскохозяйственного назначения различаются уровнем естественного и искусственного плодородия и расположением относительно рынка сбыта продукции. Для аграрного сектора экономики характерна рыночная ситуация, весьма сходная с совершенной конкуренцией, так как в большинстве стран основная масса сельскохозяйственного сырья и продовольствия предлагается на рынок семейными фермами. Цена на участки земли складывается свободно. На свободное ценообразование во многих странах не оказывают воздействия ни государство, ни крупные землевладельцы. Еще одной особенностью аграрного сектора является то, что спрос на продовольствие слабо эластичен по цене. Объем спроса на основные продукты питания при росте цен меняется мало. При высоких темпах инфляции спрос населения с непродовольственных товаров переключается на продовольственные. Производство в сельском хозяйстве

зависит от природно-климатических условий. Неблагоприятные погодные условия вызывают резкое колебание предложения сельхозпродукта. Слабая эластичность спроса на продукты питания при сравнительно небольшом сокращении предложения может вызвать взлет цен на продовольствие, однако возможна и противоположная ситуация при больших объемах урожая.

На снижение рентабельности сельскохозяйственного производства влияет, как ни странно, повышение уровня жизни населения в экономически развитых странах. В растущих бюджетах семей доля продовольствия относительно сокращается. Падает и удельный вес сельского хозяйства в создаваемом национальном доходе. Эта тенденция вынуждает государство воздействовать на развитие аграрного сектора экономики.

Спрос на землю несельскохозяйственного назначения также неоднороден. Он складывается из спроса на участки для жилищного строительства; сооружения промышленных предприятий, различных учреждений. Эта совокупность спроса имеет устойчивую тенденцию к росту. Рост спроса может также подталкиваться высокими темпами инфляции, при которых усиливается стремление людей обезопасить себя от обесценения накоплений.

Чистая земельная рента. В экономической науке с понятием «*рента*» связывают доход, зависящий от природы, природных ресурсов. Например, талант, данный человеку природой (певца, художника, композитора), позволяет получать дополнительное вознаграждение, доход. Само слово «рента» происходит от латинского *reddita*, т.е. «отданная». Ярче всего природа проявляет себя на земле, поэтому в узком смысле используется понятие *экономическая рента*, под которой подразумеваются деньги, уплачиваемые арендатором собственнику земли за возможность производственного использования земли и получения прибыли. Собственность на землю дает основание для получения *чистой*, или *абсолютной, земельной ренты*. Она выплачивается арендатором собственнику земли и связывается с существованием частной собственности на землю.

Выплата абсолютной ренты выступает своеобразным налогом, повышающим цену сельскохозяйственных продуктов. Еще в XIX в. высказывались предложения о передаче земли государству через национализацию. Страны с рыночной экономикой национализацию земли не проводили, и лишь в ряде социалистических стран земля и ее недра были собственностью государства. Однако государственная собственность на землю не привела к повышению эффективности ее использования. Тем не менее некоторые экономисты (например, академик Д. А. Львов) высказываются за осуществление национализации недр земли, с тем чтобы природная рента через посредство государства как собственника помогала стране в обеспечении бесплатного здравоохранения и образования, улучшении жилищных

условий, решении экологических проблем. Подсчеты экономистов показали, что возможности природной ренты обеспечивали бы «второй» бюджет страны, т.е. примерно 60 млрд долл. в год.

Дифференциальная рента. Этот вид земельной ренты впервые был рассмотрен в работе Д. Рикардо «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817). *Дифференциальная рента* — это рента, получаемая владельцами земельных участков вследствие различий в их продуктивности, связанных с плодородием и местоположением, а также с эффективностью дополнительных инвестиций.

Как известно, участки земли различаются по плодородию и месторасположению, а также по отношению к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции. Условно земельные участки можно дифференцировать по естественному плодородию на лучшие, средние и худшие. Вложения одинакового по объему капитала и труда в одинаковые по размерам участки могут принести различные урожаи из-за разного плодородия почвы. Владелец земли стремится получить весь дифференциальный добавочный доход, а значит, земельная рента за относительно лучшие земельные участки выше, чем за худшие. Таким образом, относительно худшие земли дают собственникам только чистую экономическую (абсолютную) ренту. Средние и лучшие по качеству земли дают не только абсолютную, но и дифференциальную ренту.

Естественное плодородие земли может быть улучшено или ухудшено в результате хозяйствования. Улучшение плодородия достигается за счет вложения капитала и труда. Если происходит рост урожайности при дополнительном вложении капитала и труда, то повышается дополнительная отдача. В этом случае по истечении срока арендного договора будет расти земельная рента. Возможно и снижение урожайности в результате хозяйствования на земле. В этом случае падает эффективность производства и понижается дополнительная отдача.

Капитализированная рента. Земельные участки, становясь товаром, приобретают цену. Цена земли определяется как *капитализированная рента*. Собственник, желая продать свой участок земли, должен определить ее альтернативную стоимость. Определяется это следующим образом: денежная сумма, которую владелец земли положит в банк под проценты, должна приносить ему доход, аналогичный доходу от сдачи земли в аренду. Таким образом, *цена земли представляет собой дисконтированную стоимость будущей земельной ренты*:

$$P_r = R \times I, \quad (6.7)$$

где P_r — цена земли; R — годовая земельная рента; I — рыночная ставка ссудного процента.

При определении цены земельного участка, предназначенного для жилищного строительства, на цену земли дополнительно влияют такие факторы, как престижность и экологическая чистота местности, степень развития социальной инфраструктуры и др.

Сдавая землю в аренду, владелец участка получает с арендатора не только ренту. Арендная плата за пользование участком включает в себя ренту, амортизацию на сельскохозяйственные и жилые постройки, находящиеся на участке, а также процент на вложенный капитал. Вложение капитала владельцем земли в строительство сооружений на участке, сдаваемом в аренду, а также затраты на повышение урожайности, на объекты инфраструктуры приводят к тому, что амортизация и процент на капитал составляют большую часть арендной платы. Между владельцем земли и арендатором существуют противоположные интересы: арендаторы стремятся удлинить срок действия договора на аренду земли, собственники — сократить. Арендаторы вкладывают средства в улучшение качества земли, стремясь окупить их за период аренды. Например, в странах Западной Европы существует практика сдачи земли под строительство на срок до 99 лет: за это время и здания, и сооружения практически полностью изнашиваются.

Большинство развитых стран практикуют долгосрочное вложение капитала в сельскохозяйственные земли. Фермы выкупают земли, на которых хозяйствуют. Таким образом, происходит соединение владения, пользования и распоряжения землей. Благодаря этой тенденции отмечаются быстрый рост сельскохозяйственного производства, активизация процесса долгосрочных инвестиций в аграрный сектор.

6.5. Экономическая природа заработной платы.

Рынок труда и трудовые отношения

Рынок труда. Рыночная экономика предполагает взаимодействие отдельных рынков, охватывающих рынки факторов производства и рынки товаров и услуг, состоящих из отдельных субрынков, рыночных сегментов и ниш. Среди рынков факторов производства выделяют рынки труда, земли и капиталов, без которых не может функционировать рынок товаров и услуг. На рынке труда присутствуют все элементы рынка: субъекты и объекты рынка, рыночные сегменты и ниши, спрос и предложение, а также товар — рабочая сила со всеми своими особенностями. Под *рынком труда* понимают систему экономических отношений, связанных с наймом и предложением рабочей силы или с ее куплей-продажей. Товаром на рынке труда выступает *рабочая сила*, т.е. способность человека к труду, или со-

вокупность его умственных и физических способностей, квалификации, опыта, необходимых для создания материальных и нематериальных благ. Рабочая сила неотделима от человека. *Предложение рабочей силы* составляют люди, желающие получить работу, которая обеспечит им доход; данная категория выражается количеством людей, способных и желающих продать свою рабочую силу на определенный период времени за определенную плату. *Спрос на рабочую силу* — это число работодателей, готовых купить рабочую силу на определенный период времени за определенную плату. Таким образом, рынок труда соединяет продавцов и покупателей. *Закон спроса* на этом рынке проявляется следующим образом: чем выше плата, которую продавцы рабочей силы хотят получить за свой труд, тем меньшее количество их будет нанято. *Закон предложения* на рынке труда выражается так: чем выше плата, которую работодатели готовы платить за выполнение работы, тем большее количество людей готово ее выполнять. Ценой товара «рабочая сила» является размер *заработной платы*, или денежная сумма, выплачиваемая наемному работнику за трудовые услуги. В результате взаимодействия спроса и предложения на рынке труда устанавливается *равновесная ставка заработной платы*, если число рабочих мест, которое готовы предоставить работодатели, и количество людей, готовых выполнять предоставленную работу, совпадают. Но такое положение, скорее, не правило, а исключение из него. Поэтому цена рабочей силы определяется помимо ставки также различными выгодами и льготами, которые наниматель предоставляет работнику. Это может быть жилье, питание, компенсация за проезд к месту работы, более продолжительный отпуск и т.п.

Сегментация рынка труда производится по следующим критериям: *территориальному* (рынок труда делится на региональные рынки); *профессиональному* (по профессиям и специальностям); *характеру труда* (рынок работников физического труда, рынок работников умственного труда); *квалификации* (рынок труда высококвалифицированных работников, работников средней квалификации, неквалифицированного персонала). Сегментация рынка позволяет оценивать состояние рынка труда по каждой категории работников для определения уровня занятости и безработицы, т.е. устанавливать условия равновесия на каждом конкретном сегменте рынка.

Спрос на рабочую силу на рынке труда является производным от спроса на товары и услуги, для увеличения которых работодатели увеличивают количество рабочих мест на своих предприятиях. Поэтому величина спроса на рабочую силу на рынке труда колеблется в зависимости от экономической ситуации в стране и от спроса на отдельные виды товаров и услуг.

Изменения рынка труда. На рынке труда постоянно происходят изменения, вызванные объективными причинами. Так, в последние десятилетия

в отраслевой структуре рабочей силы развитых стран прослеживаются две важнейшие тенденции: сокращение численности рабочих, занятых в сельском хозяйстве, и *существенное увеличение численности работников сферы услуг*: она постоянно расширяется и превращается в ведущую сферу приложения общественного труда. В России в зоне материального производства занято более 50% активного населения, в сфере услуг — чуть более 40%.

Заметные изменения в настоящее время происходят и в *профессионально-квалификационной структуре рабочей силы*. Эта категория включает три самостоятельных, тесно связанных между собой понятия: профессиональную структуру рабочей силы, ее квалификационную структуру и содержание квалификации. При этом под *профессиональной структурой* понимается совокупность представителей различных профессий и профессиональных групп, под *квалификационной структурой* — совокупность работников различных уровней квалификации. *Содержание квалификации* различных профессий представляет собой набор требуемых для выполнения данной работы навыков, знаний, опыта и других компонентов квалификации. Особенно быстрыми темпами растет численность специалистов принципиально новых профессий, связанных с развитием научно-технического прогресса (НТП). Это специалисты в области генной инженерии, электронно-вычислительной техники и т.п. В то же время внедрение информационных технологий сокращает потребность в ряде категорий высококвалифицированных служащих и низшего управленческого персонала, занятых сбором и систематизацией информации. Сегодня число специалистов, которые могут получить работу, определяется положением дел на рынке товаров и услуг, которое, в свою очередь, зависит от обработки экономической информации.

Характерной чертой качественной эволюции современной рабочей силы является рост ее образовательного уровня. Основное направление эволюции на рынке труда состоит в переходе от преимущественно физической работы, состоящей в ручном управлении станками и агрегатами, к преимущественно нефизическому труду, выражающемуся в анализе и контроле производственных процессов. Непременным атрибутом рабочей квалификации нового типа является способность быстро адаптироваться к постоянно совершенствующейся технике, новым формам организации труда и производства. Особая роль в этом процессе принадлежит персональным компьютерам, а также системам автоматизированного проектирования.

Существенное влияние на рынок труда оказывает развитие НТП. С ним связано не только появление новых машин и механизмов, но и снижение материалоемкости и трудоемкости производства продукции. Увеличение мощности отдельных машин и механизмов сокращает потребность в рабочей силе. Появление новых нетрадиционных отраслей приводит к

увеличению спроса на рабочую силу более высокой квалификации. Таким образом, НТП оказывает двойственное влияние на рынок труда, в одних случаях сокращая, а в других — увеличивая спрос на рабочую силу.

Спрос и предложение на рабочую силу также определяется *демографическими факторами*, или уровнем рождаемости, продолжительностью жизни и возрастной структурой населения. Серьезное влияние на предложение рабочей силы оказывают процессы *миграции* населения: иммиграция увеличивает предложение рабочей силы, эмиграция ее уменьшает. В России наблюдается отток высококвалифицированных и уникальных специалистов, уезжающих в США, Канаду и страны Западной Европы.

Важным фактором, оказывающим влияние на динамику предложения рабочей силы, является *степень экономической активности различных групп трудоспособного населения*. Предложение рабочей силы на рынке труда может варьироваться в зависимости от способности человека овладеть различными профессиями и переучиваться в течение жизни. В России в связи с уменьшением государственного финансирования научно-исследовательских институтов большое количество научных сотрудников было уволено по сокращению штатов, большинство из них поменяли профессию (*профессиональная мобильность*). Это привело к изменению структуры спроса на рабочую силу. Примером *территориальной мобильности* является готовность людей менять место жительства ради получения работы.

На предложение рабочей силы оказывают влияние такие факторы, как *престижность профессии* и *наличие свободного времени*. Так, до недавней поры престижной считалась работа по технической специальности, в настоящий момент престижным является экономический профиль (экономист, бухгалтер, аудитор, банковский служащий). Кроме того, для ряда людей высокая зарплата не является приоритетной: они жертвуют ею ради увеличения времени на досуг и отдых.

Минимальная заработная плата. Существенной особенностью рынка труда является его зависимость от государства, поэтому на данном рынке существует граница падения цен на стоимость рабочей силы. Эта грань определяется суммой, которая называется *минимальной заработной платой*. Ее величина утверждается законодательно. Основой определения минимальной заработной платы служит *прожиточный минимум*, т.е. сумма денег, необходимая человеку для определения объема продуктов питания не ниже физиологических норм, а также удовлетворения на минимально необходимом уровне его потребностей в предметах первой необходимости и ряде других услуг.

Трудовые отношения. Формирование трудовых отношений является важным фактором в развитии производства, и в частности в успешном становлении предпринимательства в России. На трудовую мотивацию

вливают такие стимулы, как уровень заработной платы, справедливость в распределении доходов, всевозможные льготы, условия труда, гарантированная интересная работа, желание занимать руководящие должности с целью самоутверждения или карьерных соображений. Наиболее сильное воздействие на работника оказывает *интерес к работе как наиболее развитая форма человеческой потребности*. Развитый интерес в отличие от потребности побуждает человека действовать творчески, а рыночные отношения являются тем мощным фактором, который оказывает стимулирующее воздействие на экономический интерес, предоставляя экономическую свободу личности или коллективу, заставляя изменить отношение к труду не как к источнику средств существования, а как условию для интересной и нормальной жизни. Развитие рыночных отношений в России, признание частной собственности на средства производства привели к преодолению отчужденности работника от средств производства, что стало дополнительным и очень важным мотивом к активизации трудовой деятельности.

Опыт развитых стран показывает, что современный капитализм давно ушел вперед от капитализма XIX в. с присущей ему эксплуатацией наемного труда, о которой писал К. Маркс в «Капитале». В современном обществе особенностью эксплуатации наемного работника является его *участие в прибылях предприятия*, на котором он работает. Наемный работник наряду с получением заработной платы может получать прибыль как акционер и владелец определенного капитала. А предприниматель, являясь владельцем капитала, наряду с получением дохода от капитала может получать заработную плату, т.е. одновременно являться и владельцем капитала и наемным работником. Такое стирание граней между наемным работником и предпринимателем приводит к более эффективному развитию производства, увеличению его доходности и, следовательно, повышению жизненного уровня общества и национальной экономики в целом. В нашей стране на протяжении десятков лет государство, будучи практически единственным работодателем, монополизировало создание рабочих мест, ограничивало право человека на использование своей способности к труду. Низкая стоимость рабочей силы и небольшая свобода выбора места работы привели к полной зависимости работника от работодателя. Мотивация труда была мизерной, поэтому требовались мощные стимулирующие рычаги, способные создать действительные мотивы к труду. В результате развития НТП, усиления экономической деятельности государства, роста конгломератов и концернов положение наемных работников изменилось. По мнению американских ученых, *экономические интересы находятся в гармонии с трудовыми отношениями*, которые становятся более мирными. Причины такого положения заключаются в том, что работающие на производстве получают доходы, достаточные для воспроизводства своей рабочей силы. Кроме

того, работник получает комплекс социальных гарантий и возможность участия как в прибылях предприятия, так и в управлении производством, а предприятия, в свою очередь, заинтересованы в улучшении жизненного и социального уровней наемного работника.

Экономические интересы коллективов можно разделить на две группы: 1) связанные с *инвестиционной деятельностью предприятия*; 2) связанные с *уровнем заработной платы* и ее соответствием уровню цен на товары и услуги, производимую продукцию и *распределением прибыли* на предприятии. Между этими группами долговременных и текущих интересов возникает противоречие как противоречие между величиной заработной платы и той частью прибыли, которая предназначается для ее увеличения в долгосрочном периоде. В России сложно представить наемных работников и предпринимателя как единый трудовой коллектив. Интерес работника определяется стремлением как можно больше получить, а интерес предпринимателя состоит в том, чтобы как можно меньше заплатить за большую работу. Поэтому коллектив предприятия, как правило, не является долговременным, а само оно часто превращается в нерентабельное и прекращает свою деятельность. В этом плане показательны результаты приватизации, когда многие предприятия, превратившись в различного рода акционерные общества (ООО или АО), прекратили свое существование или находятся на грани выживания. Прибыль таких предприятий, как правило, мала, заработная плата и доходы низки.

Роль государства в трудовых отношениях. Одним из главных субъектов рыночных отношений и, как части их, трудовых отношений является государство. Роль государства в трудовых отношениях заключается в следующем: а) оно обеспечивает гарантированную минимальную оплату труда; б) регулярно проводит индексацию доходов; в) регулирует режим труда (продолжительность рабочего дня, предоставление отпуска); регламентирует условия труда всех категорий занятых. В России во времена командно-административного управления экономикой применялась жесткая модель трудовых отношений. Государство выступало в трех лицах и выражало интересы наемных работников, предпринимателей и самого себя. В последние годы трудовые отношения в нашей стране претерпели значительные изменения. Активно идет процесс формирования новых профсоюзных структур, возникают различные корпоративные объединения и союзы предпринимателей. Нередко случаются трудовые конфликты и забастовки. Несмотря на то что более 15 лет назад был принят Указ Президента РФ от 15 ноября 1991 г. № 212 «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров», который предусматривал ежегодное заключение на республиканском уровне генеральных соглашений по социально-экономическим вопросам между правительством, профсоюзными организациями и

предпринимателями, государство еще не реализовало своих возможностей в повышении эффективности производства, а следовательно, и своей роли в увеличении жизненного уровня населения. В настоящее время данный Указ утратил силу, и порядок разрешения коллективных трудовых споров регулируется Федеральным законом от 23 ноября 1995 г. № 175-ФЗ «О порядке разрешения коллективных трудовых споров», Трудовым кодексом Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 187-ФЗ, а также Федеральным законом от 30 июня 2006 г. № 90-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации, признании не действующими на территории Российской Федерации некоторых нормативных правовых актов СССР и утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации».

Создание благоприятных условий для развития предпринимательской инициативы формирует условия для роста национального богатства страны. Однако существующая *налоговая система* тормозит развитие предпринимательства. Она построена таким образом, что мелкие предприятия не заинтересованы в организации стабильного производства, поскольку не уверены в завтрашнем дне. Вторым моментом, тормозящим развитие предпринимательства в России, является *недостаток денежных средств*, невозможность воспользоваться временно свободными денежными средствами, мобилизованными банковской системой, и т.д. Только при условии, что все субъекты трудовых отношений будут действовать в одном ключе, станет возможным эффективное использование людского и научного потенциала страны.

Наем рабочей силы. В рыночной экономике господствующей является система найма рабочей силы. *Наем* представляет собой систему отношений между работодателем и наемным работником в отношении производства и присвоения прибыли и ее перераспределения между участниками производственного процесса. Специфическая особенность рабочей силы как товара заключается в том, что она создает прибавочную стоимость. Цель найма работников для работодателя — увеличение капитала за счет увеличения производства товаров и услуг, цель найма для наемного работника — получение средств существования и реализация своих способностей и наклонностей. Отношения найма возникают только в условиях достаточно большого производства и крупной собственности на средства производства. В условиях мелкой собственности на средства производства отношений найма может и не быть, так как собственник и наемный работник могут выступать в одном лице. Если на ранних стадиях развития капитализма присутствовала жесткая классовая поляризация субъектов найма, то в настоящее время работодателями стали главным образом не индивидуальные собственники капитала, а коллективные собственники,

выступающие в двух качествах: как собственники капитала и как наемные работники.

Существуют следующие формы найма:

- коллективно-договорная;
- контрактная;
- пожизненная;
- наем по рекомендации профсоюзов;
- частичная, временная и надомная.

Коллективно-договорная система найма. Основной формой найма является коллективно-договорная, базирующаяся на *коллективном договоре*, под которым подразумевается письменное соглашение относительно условий труда и найма, заверенное с одной стороны работодателем, а с другой — одной или несколькими представительными организациями трудящихся либо, при отсутствии таких организаций, представителями самих трудящихся. Во многих странах (ФРГ, Франция, Италия, Япония) коллективные договоры заключаются на один год или на срок не более трех лет. Коллективный договор является не только средством защиты прав трудящихся, но и средством социального партнерства и формой согласования интересов участников трудовых отношений, а также определения цены на рабочую силу в условиях рыночной экономики на фиксированный период времени.

Система регулирования трудовых отношений на основе коллективных договоров возникла как средство повышения заработной платы и улучшения других условий найма, однако до середины XIX в. трудовые отношения носили случайный характер. В 1949 г. Международной организацией труда была принята конвенция «О применении принципов права на организацию и ведение коллективных переговоров», а также рекомендация «О коллективных договорах» (1951). В соответствии с указанными документами правовые основы заключения трудовых договоров между коллективом предприятия и работодателем устанавливаются государством и включают следующие разделы:

- 1) тарифное соглашение, предусматривающее формы, системы и порядок оплаты труда;
- 2) организация и нормирование труда;
- 3) дополнительные гарантии и компенсации;
- 4) рабочее время, охрана и условия труда;
- 5) обеспечение занятости высвобождаемых работников, повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров;
- 6) направления использования чистой прибыли.

Например, в США, где профсоюзы имеют трехступенчатую структуру: федерация национальных союзов АФТ — КПП (Американская федерация труда — Конгресс производственных профсоюзов); национальный

союз (отраслевой); местный союз, — коллективный договор подписывает местный союз, определяя изменение уровня оплаты труда, условия труда, дополнительные льготы. Кроме того, существует национальное управление по трудовым отношениям, контролирующее совместно с АФТ — КПП заключение коллективных договоров. Каждая средняя и крупная компания имеет в своем составе вице-президента по трудовым отношениям. На территориальном уровне действует комитет профсоюзных деятелей, который выступает в качестве посредника между профсоюзами и предпринимателями при разрешении спорных вопросов.

Контрактная система найма. Другой не менее распространенной формой найма является контрактная система. *Контракт* представляет собой договор, который заключается в письменном виде и определяет обязанности обеих сторон договора на определенный срок. Эта форма найма обычно применяется при работе с такими субъектами найма, как руководители, специалисты, высококвалифицированные рабочие, государственные служащие, научные работники, работники творческих профессий. Контрактная система имеет как положительные, так и отрицательные стороны. В частности, устанавливаемый на определенный срок контракт побуждает работника трудиться с наибольшей отдачей, однако работодатель в любой момент может прервать контракт и избавиться от нежелательного работника. Поэтому контрактная система в меньшей степени обеспечивает социальную защиту наемных работников.

Пожизненная система найма получила широкое распространение в Японии, где наемные работники и предприниматели наиболее приближены друг к другу и заинтересованы в процветании предприятия. Основные положения этой системы («три священные коровы») состоят в следующем:

- 1) работнику гарантируется пожизненный наем на данном предприятии до выхода на пенсию, которая обеспечивается предприятием;
- 2) применяется особая система заработной платы, предусматривающая ежегодное ее повышение в зависимости от возраста и стажа работы на данном предприятии;
- 3) приоритетными являются фирменная, а не отраслевая организация профсоюзов и ставка на коллектив.

В Японии пожизненной системой найма охвачено более 30% крупных компаний, в том числе один из ведущих автопроизводителей «Тойота» (Toyota). В США пожизненной системой найма пользуется компания «АйБиЭм» (IBM). Для этих компаний характерны такие методы, как периодическое прекращение найма новых работников, проведение программы переквалификации, досрочный выход на пенсию, маневрирование трудовыми ресурсами в рамках компании, сокращение рабочей недели в период ухудшения конъюнктуры рынка, предоставление внеочередных отпусков

и т.п. Задача такого предприятия состоит в сохранении квалифицированных работников, стимулируя их более производительно и эффективно трудиться. Некоторые из этих мер применяются на предприятиях России.

Найм по рекомендации профсоюзов применяется в Мексике и других развивающихся странах, где наиболее развито профсоюзное движение.

Частичные формы найма и паломничество получили распространение в связи с политикой правительств ряда стран, преследующих цель снижения уровня безработицы. В США такая форма найма составляет более 20% всех работающих, во Франции — более 15, в Англии — около 30%.

6.6. Сущность и формы заработной платы. Безработица

Теории заработной платы. Какова бы ни была форма найма, уровень реальной заработной платы остается главным стимулирующим фактором повышения производительности труда. Заработная плата возникла с появлением наемного труда и была предметом исследования многих школ и направлений экономической науки. Среди этих исследований видное место занимала *марксистская теория*. Суть ее состоит в следующем: в условиях развитых товарных отношений рабочая сила принимает форму товара и фигурирует на рынке. Товарная форма рабочей силы предполагает наличие ее стоимости. Заработная плата — это цена труда. К. Маркс называл заработную плату превращенной формой стоимости товара «рабочая сила», маскирующей действительные экономические отношения. Весь труд работника представляется оплаченным, что создает иллюзию равенства наемного работника и работодателя. Чтобы иллюзия сохранилась, постоянно развиваются и совершенствуются трудовые отношения и гибкая система заработной платы. Собственник капитала, оплачивая дневную стоимость рабочей силы, заставляет работника трудиться больше, чем необходимо для воспроизводства (создания стоимости) рабочей силы, присваивая сверхстоимость — прибыль. В соответствии с этим труд наемного работника как бы делится на две части: оплаченный (необходимый) и неоплаченный (прибавочный) труд, а рабочий день — на необходимое рабочее время и прибавочное рабочее время. В западной экономической теории сложилось и иное, немарксистское теоретическое понимание сущности заработной платы. Наибольшее распространение получили теории производительности и предельной производительности.

В основу *теории производительности* легла концепция трех факторов производства и трех источников дохода французского экономиста Ж. Б. Сэя (см. гл. 23). Схематично его концепцию можно представить следующим образом (рис. 6.3).

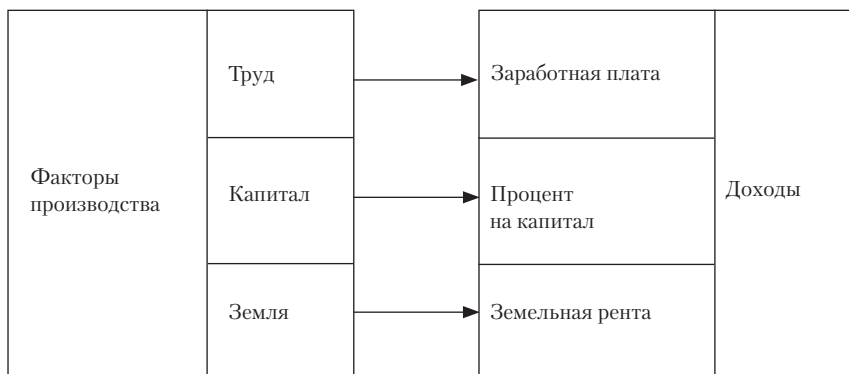


Рис. 6.3. Три фактора производства и три источника доходов

Согласно концепции Сэя и его сторонников, способность производить стоимость приписывается трем основным факторам производства: труду, земле (как средству производства) и капиталу. В соответствии с этим доход каждого фактора, а именно заработная плата, процент на капитал, земельная рента, объявлялся равным производственному вкладу данного фактора, соответствующему его доли в совокупной стоимости продукции. Таким образом, согласно теории производительности наемные рабочие получают полный продукт своего труда, эквивалентный вкладу данного фактора. С ростом производительности труда доходы наемных работников увеличиваются. Развивая эту теорию, А. Маршалл ввел особый фактор производства — *организацию и управление*, считая предпринимательскую прибыль вознаграждением этого фактора.

Теория производительности получила свое дальнейшее развитие в *теории предельной производительности*, разработка которой связана с именами крупнейших западных ученых-экономистов Дж. Б. Кларка, А. Маршалла, Ф. Уикстида, Дж. М. Кейнса. Согласно этой теории участие каждого фактора производства в создании стоимости товаров и услуг определяется его предельной производительностью, т.е. величиной создаваемого им предельного продукта, под которым понимается прирост продукции, полученный в результате увеличения данного производственного фактора на одну единицу при неизменной величине всех остальных факторов. Соответственно заработная плата равна продукту, созданному последним рабочим, участвующим в его производстве. Производительность рабочей силы снижается при росте ее числа и при постоянном размере капитала. Данное положение основано на законе убывающей производительности, согласно которому каждое дополнительное приращение труда с определенного момента будет давать более низкую производительность, что не будет приносить ни прибыли, ни убытка.

Это будет зона «безразличия», а рабочие будут «предельными» рабочими. Создаваемый ими предельный продукт равен по стоимости затратам их труда. Стоимость этого продукта и определяет уровень заработной платы всех работников данной квалификации. Снижение производительности труда по мере увеличения числа рабочих мест при неизменном размере капитала объясняется тем, что увеличение числа рабочих означает уменьшение их технической оснащённости, так как величина капитала, приходящаяся на одного рабочего, будет падать. Теория предельной производительности графически представлена на рис. 6.4.

Прямая $bb_1b_2b_3\dots$ выражает убывание производительности рабочих по мере увеличения их числа. Величина капитала остается неизменной. Площадь $OC_1b_1a_1$ (S_1) выражает продукт данного капитала и одного рабочего.

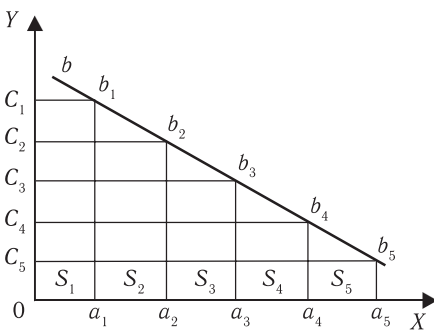


Рис. 6.4. Кривая предельной производительности труда

Площадь $a_1b_1b_2a_2\dots$ (S_2) выражает то приращение продукта, которое получается в случае прибавления второго рабочего, т.е. эта площадь выражает производительность второго рабочего. То же самое аналогично и для площади $a_2b_2b_3a_3$ (S_3) и т.д. Все они выражают производительность третьего, четвертого и т.д. рабочего. Производительность очередного рабочего постоянно убывает. Предположим, что предельным рабочим является третий и что его производительность выражается в виде S_3 (площадь $a_2b_2b_3a_3$). Именно эта производительность регулирует заработную плату. Зарплата всех рабочих будет равна произведению площади S_3 на число рабочих ($\Phi_{зп} = S_3 \times L$). Следовательно, чем больше будет рабочих при неизменном размере капитала, тем меньше будет их зарплата.

Теория предельной производительности стала основой *концепции регулируемой заработной платы* английского экономиста Дж. М. Кейнса (см. 24.4). Основное положение его концепции состоит в том, что при неизменном уровне техники, при данных организации и средствах производства объем производства находится в обратном отношении к реальной заработной плате. Рост занятости возможен только ценой снижения реальной заработной платы. Поэтому одним из средств, способствующих росту занятости, является уменьшение реальной заработной платы рабочих путем «умеренной», или регулируемой, инфляции, т.е. роста цен, так как это вызывает меньшее сопротивление работников, нежели снижение зарплаток путем пересмотра тарифных соглашений. Главными задачами

кейнсианской политики являются ограничение инфляционного нерегулируемого роста цен, устойчивый экономический рост, высокая занятость.

Среди современных экономических теорий, обосновывающих трансформацию экономических отношений, важное место занимает *концепция человеческого капитала*, которая стала результатом прогресса в сфере воспроизводства рабочей силы, связанного с научно-технической революцией. Зарождение этой концепции приходится на 1960-е гг. Она разработана такими известными экономистами, как Г. Беккер, Б. Вейсброт, Л. Хансен, Т. Шульц и др. Особенностью этой концепции является введение в анализ распределительных отношений такого фактора, как человеческий капитал, а акцент делается на личном распределении тех доходов, которые достаются владельцам этого капитала. Под *человеческим капиталом* понимаются знания, навыки и способности человека, которые содействуют росту его производительности. Основными формами вложений в человека западные экономисты считают образование, подготовку на производстве, медицинское обслуживание, миграцию, поиск информации о ценах и доходах, рождение и воспитание детей. Подготовка на предприятии содействует повышению уровня знаний, следовательно, ведет к увеличению объема человеческого капитала. Охрана здоровья способствует сокращению заболеваемости и смертности, продлевая тем самым «срок службы» человеческого капитала. Миграция и поиск информации ведут к стремлению на равный человеческий капитал получить больший доход (прибыль). Рождение и уход за детьми могут оказать содействие воспроизводству «человеческого капитала» в масштабе страны, мира в целом.

Понятие «человеческий капитал» вызвало к жизни многочисленные попытки оценить его объем и измерить его экономическую эффективность. Согласно концепции человеческого капитала заработная плата работника с определенным уровнем образования состоит из двух частей: первая часть — это то, что он получил бы, имея нулевой уровень образования; вторая часть — это доход на образовательные инвестиции, т.е.

$$Y_n = X_0 + rC_n, \quad (6.8)$$

где Y_n — заработная плата человека, имеющего n лет образования; C_n — объем инвестиций в n лет образования; r — уровень отдачи вложений в образование; X_0 — заработная плата человека с нулевым образованием.

Норма отдачи от человеческого капитала рассматривается западными экономистами по аналогии с обычной нормой прибыли. Поэтому выбор типа и уровня образования трактуется как *инвестиционное решение*. Чтобы решить вопрос о продолжении учебы, человек должен сравнить ожидаемую норму отдачи с величиной процента: образование будет приобретено, если ожидаемая норма отдачи превосходит норму процента. И наоборот, обра-

зование не будет приобретено, если норма процента превосходит норму отдачи. Учащиеся, по мнению сторонников концепции человеческого капитала, руководствуются тем же мотивом, что и предприниматели, т.е. мотивом максимизации дохода, и поэтому направляют средства туда, где их ожидает наибольшая норма отдачи. Таким образом, по мнению сторонников данной теории, рабочая сила с развитием НТП становится капиталом: наряду с собственниками средств производства развивается новая группа капиталистов — владельцы человеческого капитала. Рабочие являются капиталистами в смысле приобретения навыков, которые имеют экономическую ценность.

Главным методологическим отличием в подходе к сущности заработной платы марксистов и сторонников немарксистских теорий является то, что марксисты признают эксплуатацию наемного труда, которая затушевывается денежной формой заработной платы. Сторонники немарксистских концепций не признают факта эксплуатации наемных рабочих. По их мнению, наемные работники получают полный продукт своего труда, что свидетельствует о справедливости социального распределения, гармонии классовых интересов.

Функции, формы и виды заработной платы. Сущность заработной платы раскрывается через ее функции: *воспроизводственную* и *стимулирующую*. В заработной плате воплощается основная часть стоимости рабочей силы, которая обеспечивает регулярное возобновление (воспроизводство) рабочей силы в процессе производства и на рынке труда. Если заработная плата точно отражает количество и качество затраченного труда, то она эффективно выполняет и стимулирующую функцию, побуждая работника к еще более производительному труду.

Формы заработной платы. Зарботной плате принадлежит ведущая роль в обеспечении благосостояния наемных работников и членов их семей. Она выступает в двух основных формах: повременной и сдельной. *Повременная заработная плата* устанавливает размер вознаграждения в зависимости от отработанного времени:

$$\text{ЗП} = \text{Ц}_т \times \text{Ч}, \quad (6.9)$$

где ЗП — повременная заработная плата; $\text{Ц}_т$ — цена часа труда (почасовая ставка оплаты); Ч — часы отработанного времени.

Цена часа труда (почасовая ставка оплаты) определяется путем деления стоимости рабочей силы на продолжительность рабочего дня

$$\text{Ц}_т = \text{Д}_{\text{р.с}} / \text{P}_д, \quad (6.10)$$

где $\text{Д}_{\text{р.с}}$ — дневная стоимость рабочей силы; $\text{P}_д$ — продолжительность рабочего дня.

В последнее время повременная форма оплаты труда является преобладающей в странах с рыночной экономикой. В развитых странах Запада она охватывает 60–70% промышленных рабочих. Ее применяют такие крупные компании, как «Тойота», «Дженерал Моторс». Для бизнеса она выгодна тем, что можно повышать интенсивность труда без существенного повышения его оплаты, а при ухудшении конъюнктуры рынка можно сокращать рабочий день или неделю, сокращая соответственно и оплату труда.

Сдельная (или поштучная) заработная плата устанавливается в зависимости от объема выпущенной продукции. При сдельной оплате зарплаток возрастает в прямо пропорциональной зависимости от количества изготовленных изделий. Эта зависимость определяется с помощью расценок. Точкой отсчета при определении расценки служат часовая (дневная) цена труда и нормируемое количество продукции, которое работник при средней интенсивности труда и средней умелости должен изготовить за час (день). Поштучная расценка исчисляется путем деления часовой (дневной) цены труда на *норму выработки*, под которой понимается количество изделий, вырабатываемое в течение часа, дня. Условие выработки можно проиллюстрировать следующими соотношениями:

$$\begin{aligned} P &= \Pi_{\text{т}} / H_{\text{выр}^1}; \\ P &= D_{\text{р.с}} / H_{\text{выр}^2}; \\ P &= \Pi_{\text{т}} H_{\text{вр}}, \end{aligned} \quad (6.11)$$

где P — расценка за единицу продукции; $H_{\text{выр}^1}$ — часовая норма выработки; $H_{\text{выр}^2}$ — дневная норма выработки. $H_{\text{вр}}$ — норма времени, т.е. затраты времени на единицу продукции, определяется отношением

$$H_{\text{вр}} = P_{\text{д}} / H_{\text{выр}^2}. \quad (6.12)$$

Общий сдельный заработок определяется по формуле

$$\text{ЗП} = P \times Q, \quad (6.13)$$

где Q — объем фактически качественно выполненной работы.

Сдельная заработная плата применяется преимущественно на предприятиях, где преобладает работа с высокой долей ручного труда и где необходимо поощрять главным образом увеличение количества выпускаемой продукции. Эта форма заработной платы порождает конкуренцию среди работников, так как личный интерес побуждает человека трудиться более напряженно с целью увеличения объема изделий, а соответственно и увеличения заработка.

Системы заработной платы. На основе двух форм заработной платы (повременной и сдельной) формируются различные системы заработной платы (рис. 6.5).

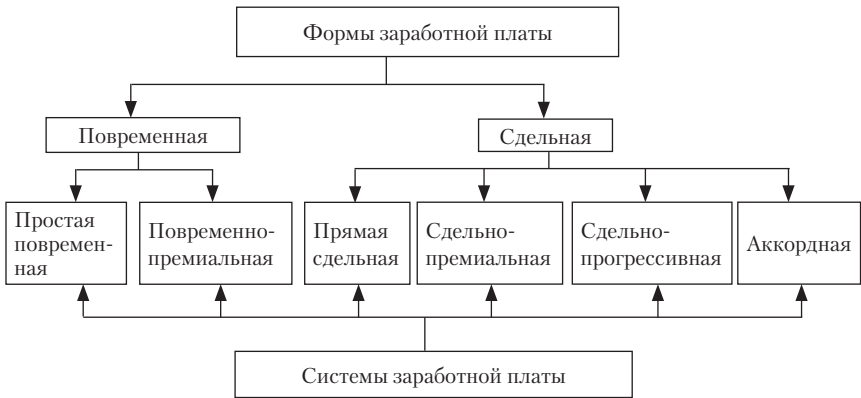


Рис. 6.5. Формы и системы заработной платы

Виды заработной платы. Заработная плата может иметь денежное или натуральное выражение. Различают также номинальную и реальную заработную плату. *Номинальная заработная плата* — это сумма денег, которую работник получает за свой труд. Основными элементами организации номинальной заработной платы выступают нормирование труда, тарифные ставки и тарифные сетки, формы и системы заработной платы. *Реальная заработная плата* — это средства существования, которые может приобрести работник на свою денежную заработную плату при данном уровне цен. Она зависит от размера номинальной заработной платы, уровня цен на товары и услуги, налоговых ставок, насыщенности рынка товарами и услугами. Индекс реальной заработной платы $I^{\text{рзп}}$ рассчитывается за определенный период времени и равен частному от деления индекса номинальной заработной платы $I^{\text{нзп}}$ на индекс цен и услуг $I^{\text{цен}}$

$$I^{\text{рзп}} = I^{\text{нзп}} / I^{\text{цен}} . \quad (6.14)$$

Так, если $I^{\text{нзп}} = 120\%$, а $I^{\text{цен}} = 140\%$, то $I^{\text{рзп}} = 85\%$. При индексе реальной заработной платы, равном единице, реальная заработная плата не меняется. При индексе больше единицы реальная заработная плата возрастает, что говорит о росте благосостояния работников, и наоборот.

С целью защиты реальной заработной платы в условиях инфляции применяется ее *индексация*. Согласно ст. 2 Закона РСФСР от 24 октября 1991 г. № 1799-1 «Об индексации денежных доходов и сбережений граждан

в РСФСР» индексации подлежат: оплата труда работников предприятий, учреждений и организаций, исключая персонал тех предприятий, которые самостоятельно устанавливают цены на свои товары и услуги; государственные пенсии, стипендии, социальные пособия; вклады граждан в Сбербанке, облигации и другие ценные бумаги. Однако порядок индексации, установленный данным Законом, после признания его утратившим силу (ст. 156 Федерального закона от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ¹) не определен. Под индексацией понимается установленный государством механизм увеличения денежных доходов и сбережений граждан в связи с ростом потребительских цен с целью поддержания покупательной способности денежных доходов и сбережений граждан. Для индексации денежных доходов и сбережений граждан используется индекс потребительских цен на продовольственные товары, а также платные услуги. Индексация заработной платы осуществляется путем умножения ее номинальной величины на установленный индекс цен.

Общий уровень заработной платы в стране зависит от степени развития производительных сил общества. Более высокий уровень техники производства, производительности труда и технологии определяет и более высокий уровень оплаты труда. Существенное влияние на величину реальной заработной платы оказывает соотношение спроса и предложения на рабочую силу, которое зависит от экономического развития страны. Совокупность элементов организации заработной платы может быть представлена следующим образом (рис. 6.6).

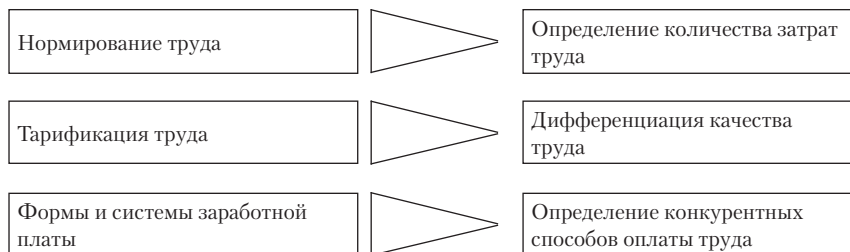


Рис. 6.6. Основные элементы организации заработной платы и их функциональная роль

¹ См.: Федеральный закон от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»», указанный Закон РСФСР утратил силу.

Тарификация заработной платы. Основным элементом организации заработной платы является *тарифная система*, которая служит инструментом дифференциации оплаты труда и принимается на уровне национальной экономики, представляя *единую тарифную систему* (ЕТС).

Тарифная система заработной платы представляет собой совокупность нормативов, определяющих уровень заработной платы и дифференциацию этих уровней в зависимости от интенсификации, сложности и условий труда. В основе ЕТС лежит прожиточный минимум, который определяет минимальную заработную плату. На ее базе с помощью тарифных коэффициентов, отражающих сложность труда (квалификацию), разрабатываются ставки и оклады всех работников. Структура элементов тарифной системы представлена на рис. 6.7.

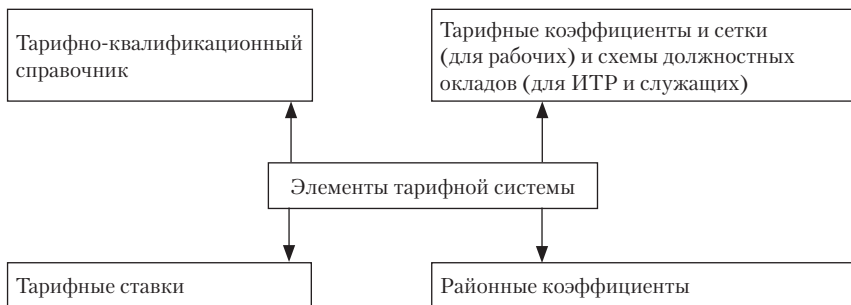


Рис. 6.7. Элементы тарифной системы

Помимо тарифных ставок и окладов используют две формы *надтарифной части* заработка (доплата, надбавки, премии):

1) *выплаты компенсационного характера*. Они применяются за работу в ночное время и сверхурочную работу; работу в выходные и праздничные дни; за отклонение условий труда от нормальных. Эта форма должна предусматриваться в коллективных договорах и выполняться в обязательном порядке;

2) *выплаты стимулирующего характера* за высокое профессиональное качество; повышение производительности труда и уровня образования. Эти выплаты также предусматриваются в коллективных договорах, но их выполнение не является обязательным. Они выполняются только в том случае, если у предприятия есть средства.

Тарифные соглашения. ЕТС формируется в результате *тарифных соглашений*, которые являются элементом коллективных договоров и выступают в качестве регулятора оплаты труда. Существует три уровня тарифных соглашений: общенациональные, отраслевые и соглашения на уровне предприятий. *Общенациональное соглашение* регулирует минимальный размер

заработной платы, определяет порядок ее индексации, обязательный для всех предприятий независимо от форм собственности. *Отраслевое соглашение* в большей мере учитывает конкретные условия производства. Такого рода соглашения заключаются периодически (раз в три-четыре года) и увязываются с ростом производительности труда, повышением эффективности производства данной отрасли. *Соглашение на уровне предприятия* наряду с тарифными ставками фиксирует конкретные размеры надбавок и выплат, декларированные в общенациональных и отраслевых соглашениях.

В условиях рынка организация оплаты труда должна иметь противозатратный характер. Признаком противозатратной динамики заработной платы является опережение индекса производительности труда по сравнению с индексом цен и снижение затрат на рабочую силу в единице продукции. Если заработная плата растет более быстрыми темпами по сравнению с производительностью труда, затраты на рабочую силу, приходящиеся на единицу продукции или услуг, будут увеличиваться. Это ведет к увеличению издержек производства, а рост издержек производства, в свою очередь, ведет к росту цен или снижению прибыли и тем самым снижает конкурентоспособность товара или услуги.

Бестарифные системы заработной платы. Помимо тарифной системы существуют и бестарифные системы заработной платы, такие как:

1) *распределение коллективного заработка по паям.* Пай (т.е. доля) работника определяется в зависимости от его должности;

2) *оплата труда от «лидера».* Наибольшая ставка у руководителя предприятия, остальные ставки устанавливаются по иерархической системе в процентах от «лидера»;

3) *оплаты труда по коэффициентам трудового участия;*

4) *«плавающие» оклады.* Они применяются при оплате труда наемных руководителей и специалистов, нанятых по контракту. Оклад руководителя (ЗП) определяется по формуле

$$\text{ЗП} = K_1 K_2 + \Pi, \quad (6.15)$$

где K_1 — коэффициент снижения (увеличения) уровня выполнения обязательств; K_2 — коэффициент роста производительности труда и выпуска продукции; Π — выплата из прироста прибыли в процентах к общей прибыли;

4) *оплата по трудовому рейтингу.* Данная система широко применяется в Японии. Рейтинг работника (Re) определяется по формуле

$$R_e = K_o \times K_c \times K_s, \quad (6.16)$$

где K_o — уровень образования ($0,8 \leq K_o \leq 2$); K_c — опыт работы ($2 \leq K_c \leq 4,5$); K_s — коэффициент значимости работника и его умение воплощать свои знания в дела.

Гибкая система оплаты труда. В настоящее время в связи с развитием НТП и изменениями в процессе труда, снижением роли массового производства и повышением роли мелкого и серийного производства, усилением гибкости спроса, развитием новой социальной ситуации и изменениями в характере регулирования рынка труда в странах Запада стали развиваться гибкие трудовые отношения и *гибкая заработная плата*. На макроуровне гибкая система заработной платы проявляется в ослаблении индексации заработной платы и снижении роли государства в ее регулировании, т.е. происходит государственная регламентация тарифных ставок и условий роста заработной платы. На микроуровне наблюдаются следующие проявления гибкости заработной платы:

а) усиление зависимости заработной платы от индивидуальных качеств работников и возможностей предприятий;

б) индивидуализация заработной платы, что имеет отношение к предприятиям малого бизнеса, где заработная плата зависит от расположения руководителя;

в) изменение величины оплаты труда в зависимости от результатов труда, что повышает заинтересованность руководителя в том или ином работнике;

г) разделение условий найма;

д) дифференциация условий повышения заработной платы.

Таким образом, оценка труда работника формируется на уровне отдельного предприятия, где принципы оплаты труда, устанавливаемые государством, не являются определяющими, а изменение уровня оплаты труда становится зависимым от индивидуальных качеств наемного работника. Критерии при оценке работника могут быть следующими:

- сложность выполняемой работы;
- автономность рабочего места и поведение работника;
- готовность к сотрудничеству и восприимчивость к изменениям;
- интенсивность труда и чувство ответственности;
- этика поведения.

Каждый критерий имеет несколько степеней. Суммарная оценка определяет степень повышения заработной платы.

Гибкая система оплаты труда в наибольшей степени развита в США, где ее применяют 75% компаний, в Японии — 25, во Франции — 47%. В России эта система характерна для предприятий малого и среднего бизнеса.

Наибольшее распространение получили четыре вида гибкой системы оплаты труда:

1) *участие в доходах* — вознаграждение выплачивается в зависимости от повышения производительности труда, качества и культуры обслуживания по результатам года в зависимости от прибыльности предприятия;

2) *участие в прибылях* — работники получают дифференцированное годовое вознаграждение, выплачиваемое либо наличными, либо перечислениями в пенсионный фонд, что приводит к коллективной заинтересованности в увеличении прибыли. Однако при этой системе работники не заинтересованы в долгосрочной перспективе развития предприятия;

3) *единовременное вознаграждение* — работники получают вознаграждение за конкретную работу. Эта система охватывает такие категории занятых, как научные работники; работники, работающие по договорам; студенты и пенсионеры, выполняющие разовые задания;

4) *плата за квалификацию и знания* — при такой системе заработная плата увеличивается в зависимости от квалификации.

Групповые системы участия в прибылях. Многие фирмы применяют групповые системы участия в прибылях, стимулирующие рост производительности труда, за что премируются все работники предприятия. Системы такого рода характерны для почасовой оплаты труда. Всего применяются четыре коллективные системы оплаты труда: системы Скэнлона, Ракера, система Ипрошеар и система «заказчик — потребитель».

Система Скэнлона основана на распределении между работниками и компанией издержек производства, полученной в результате повышения производительности труда или выработки на одного работника. Сумма премии распределяется между компанией и работниками в пропорции 1 : 3, при этом пятая часть доли, причитающейся работникам, направляется в резервный фонд. Чаще всего эта система применяется в отраслях, где велика доля живого труда.

Система Ракера основана на премировании работников за увеличение объема условно-чистой продукции. Объем условно-чистой продукции равен объему проданной продукции за вычетом стоимости сырья и материалов, стоимости услуг, купленных на стороне, изменения товарных запасов и прочих выплат сторонним организациям. При этом определяется индекс роста условно-чистой продукции, затем — *стандарт Ракера*, т.е. доля фонда заработной платы в объеме условно-чистой продукции как средняя величина за несколько лет. Если фактическая величина за текущий год ниже стандарта, то формируется премиальный фонд. Эта система применяется на предприятиях, производящих капиталоемкую продукцию.

Система Ипрошеар базируется на премировании работников за экономию рабочего времени (человек/ч), затрачиваемого на выпуск заданного объема продукции. При сокращении рабочего времени по сравнению с базовым нормативом коллективу назначается премия. Базовый норматив периодически корректируется. Эта система применяется в таких компаниях, как «Макдоналд Дуглас», «Дженерал Электрик», где работники

участвуют в управлении компанией и имеют возможность принимать участие в формировании производственных программ, а также там, где большинство работников имеют реальную возможность влиять на показатели, от которых зависит размер премии.

Особенности в организации оплаты труда в России. Все эти системы оплаты труда могут быть применены в России только при условии, если доля премий в общих доходах составит не менее 50%.

В настоящее время можно выделить следующие *тенденции в оплате труда*, характерные для стран Запада:

- увеличение части дополнительного заработка, что составляет около 50% издержек на рабочую силу;
- повышение уровня заработной платы работников предприятий в зависимости от фаз производственного цикла и рыночной конъюнктуры;
- применение гибкой системы оплаты труда, повышение роли индивидуальных ставок заработной платы по сравнению с тарифными ставками;
 - увеличение роли выплат за разовую работу;
 - снижение доли заработной платы в себестоимости продукции;
 - постепенный переход к системе участия в прибылях.

В России имеются свои особенности в организации оплаты труда, в частности отсутствует единение интересов работников и руководителей фирм. Государство держит под контролем систему оплаты труда, особенно на государственных предприятиях и в меньшей степени — на частных. Для повышения заинтересованности работников в результатах своего труда должны быть приняты следующие меры:

- 1) сняты ограничения на рост заработной платы;
- 2) величина заработной платы должна определяться личным трудовым вкладом работника;
- 3) государство должно участвовать в регулировании заработной платы только через систему налогов. Формы, система и размеры заработной платы должны устанавливаться предприятием самостоятельно. Тарифные ставки и оклады могут браться за основу при определении величины заработной платы;
- 4) должна осуществляться индексация минимальной заработной платы. Кроме того, размер минимальной заработной платы должен быть установлен для всех предприятий независимо от форм их собственности с ориентацией на изменение прожиточного минимума;
- 5) величина налога на заработную плату не должна побуждать к торможению ее роста.

Таким образом, система оплаты труда может сыграть очень важную роль в успешном развитии бизнеса в России. Общий уровень заработной

платы в стране зависит от степени развития производительных сил. Более высокий уровень развития производства определяет более высокий уровень оплаты труда, что должно стать стимулом развития мелкого бизнеса в России — связующего звена между крупными предприятиями. *Различия в оплате труда* могут определяться следующими факторами:

а) *сложностью труда* — чем сложнее трудовые операции, тем дольше им приходится обучаться. Это должно компенсироваться более высокой заработной платой;

б) *тяжестью труда* — у работников, занятых на тяжелых и вредных работах, должны быть высокие заработки. Обычно это работники металлургических и химических производств;

в) *обладание уникальными способностями* — у обладателей уникальных талантов (кинозвезд, певцов, изобретателей и др.) должны быть высокие заработки;

г) *степенью риска*, с которым связаны некоторые виды работ. Например, труд шахтеров, летчиков, каскадеров и т.д. должен оплачиваться соответственно.

Безработица. Это одна из главных проблем, не только сдерживающая рост оплаты труда, но и оказывающая непосредственное влияние на рынок труда на микро- и макроуровнях. *Безработица* — это социально-экономическое явление, при котором значительная часть рабочей силы не занята в производстве товаров и услуг. Она порождается процессами, происходящими в масштабах национальной экономики, и оказывает влияние на развитие всей страны. На современном этапе развития невозможно найти государство, где нет той или иной формы безработицы. Острота проблемы безработицы порождается рядом причин. Во-первых, человек — это ресурс особого типа: если он сейчас не востребуется экономикой, его нельзя зарезервировать до лучших времен. Объем благ, который не был произведен из-за безработицы и остановки производства, не удастся компенсировать в будущем. Во-вторых, даже если человек не работает, он не может перестать потреблять. Современное общество вынуждено искать средства для существования безработных и их семей, а это не приводит к росту благосостояния всех граждан страны. В-третьих, рост безработицы сокращает спрос на внутреннем рынке, что обостряет экономические проблемы страны и служит причиной дальнейшего роста безработицы. В-четвертых, безработица обостряет политическую ситуацию в стране: растут озлобление людей, число преступлений.

Виды безработицы. Существуют следующие виды безработицы: фрикционная, добровольная, структурная, циклическая, институциональная, сезонная, скрытая (подавленная). *Фрикционная безработица* обусловлена тем, что человек довольно часто меняет место работы или место жительства

и некоторое время не работает. Эта форма безработицы неизбежна, и в ней отражается свобода выбора людьми места работы. *Добровольная безработица*, или, как ее иначе называют, *предпочтительная*, возникает, когда человек работает неполную рабочую неделю или неполный рабочий день. *Структурная безработица* возникает в результате развития НТП, когда сокращается спрос на одни профессии и появляется на другие. *Циклическая безработица* существует в странах, переживающих кризис и депрессию. *Институциональная безработица* порождается несовершенством правовых норм или налоговой системы, при этом ограничивается предложение рабочей силы и удлиняются сроки безработицы. *Сезонная безработица* связана с тем, что некоторые виды деятельности могут осуществляться в определенные периоды года. *Скрытая*, или *подавленная*, *безработица* может иметь место, когда необходимо сохранить квалифицированные кадры в неблагоприятные для предприятий периоды. Такое положение существовало в России во времена командной системы.

Несмотря на негативные экономические и социальные аспекты безработицы, полностью ликвидировать ее невозможно. Определенный уровень безработицы принято считать естественным. Обычно он соответствует уровню фрикционной и структурной безработицы, сложившейся на протяжении ряда лет. Если безработица превышает естественный уровень (6%), то необходимо государственное регулирование рынка труда, которое может развиваться по нескольким направлениям, таким как проведение законодательной, монетарной, фискальной и социальной политики.

6.6. Капитал и процент. Дисконтирование и инвестиции

Капитал и процент. Рынок капитала — это сфера спроса и предложения финансовых ресурсов, используемых в качестве инвестиций. Здесь действуют общие и специфические экономические законы. В частности, цены на этих рынках устанавливаются в соответствии с уже известными законами спроса и предложения. При этом производный характер действия законов спроса и предложения на рынках заимствования кредитных средств для инвестирования обладает *мультиплицированным*, т.е. возведенным в степень, эффектом. Это связано с экономическими интересами участников рынков капитала, капитализированной собственности и денежно-кредитных средств, «обслуживающих» инвестиционные процессы, таких как *владельцы денежных сбережений*; *банки* как посредники, предоставляющие эти сбережения в виде кредита (ссуды); *инвесторы*, привлекающие эти средства в тот или иной реальный сектор экономики. В цене реального капитала и сопровождающих его движение кредитно-

денежных средствах и фондовых активах (в виде ценных бумаг) должна быть учтена не только величина дохода на данный момент, но и величина его в более или менее отдаленном будущем. Кроме того, в цене привлекаемых в инвестиции всех форм капитала (реального или денежного) должны быть учтены определенные корректировки, ценовые поправки на неопределенность и риск, свойственные всякому будущему периоду, на который рассчитано их привлечение, использование и возврат с приращением в виде реальных доходов.

Ценой промышленного, торгового и других видов реального капитала, капитализированных денежных средств (сбережений), а также ценных бумаг фондового рынка выступает тот доход, который они способны принести в результате их применения хозяйствующими фирмами. Обобщающим выражением дохода на реальный капитал или другие виды капитализированной собственности выступает *годовая процентная ставка*, т.е. величина дохода, которая исчисляется за определенный период времени, чаще всего за год, в процентном отношении к величине капитала. Размер получаемого дохода выступает, по существу, *ценой* капитала или имущества, способного приносить постоянный ежегодный доход в течение определенного количества лет. В частности, капитализированная собственность в виде земельного участка, недвижимости, транспортного средства и т.п., будучи предоставленной в аренду предпринимателю, приносит владельцу рентный доход, называемый *аннуитетом*. Гарантированный, фиксированный доход в виде процентов по облигациям также называют аннуитетом. Другой разновидностью дохода по ценным бумагам, таким как акции любых предпринимательских компаний и фирм, выступает *дивиденд*. Этот вид дохода может быть выше процентной ставки по облигациям или банковским депозитам, но его уровень и сроки выплат не гарантируются, поскольку инвестиции сопряжены с неопределенностью и риском.

Денежные средства, сберегаемые на депозитах (вкладах) в коммерческих банках, приносят их владельцам процент. Эти же депозитные сбережения, используемые (размещаемые) коммерческими банками в виде кредитных средств, предоставляемых инвесторам (предпринимателям), приносят процент банку — *маржу*. Эта форма дохода представляет собой разность процентов: (а) получаемых коммерческим банком от предоставления кредита и (б) уплачиваемых владельцам сберегательных депозитов. Как видим, любая форма капитала, капитализированной собственности, ценных бумаг или накопленных денежных средств приносит *процентный доход*, который различается по форме исходя из той или иной разновидности капитализированного богатства. Уровень процентных доходов может установиться только в конкурентной рыночной среде, в соответствии со спросом и предложением по каждому из видов капитальной собственнос-

сти. Рынок корректирует эти доходы с помощью механизма цен, спроса и предложения, оказывая решающее влияние на объемы и направления инвестирования. Уровень доходов определяется рыночными ценами, которые устанавливаются на все разновидности капитала, капитализированной собственности или денежных сбережений. Процент как доход на капитал или любой вид капитализированной собственности определяется производительностью самого капитала. Если эта прибыль получена благодаря привлечению других видов капитальной собственности или заимствованных кредитных средств, то она подлежит дальнейшему распределению в виде выплаты процентов, дивидендов и других форм дохода их владельцам.

Дисконтирование и инвестиции. Производительность реального капитала влияет не только на уровень прибыли (процент на капитал), но и на процентные доходы по всем видам капитализированной собственности и денежно-кредитных средств, привлекаемых с помощью инвестиционного механизма. Исчисление доходов и цен по всем видам привлекаемого капитала принято называть *дисконтированием*. Под дисконтированием обычно понимают величину чистой производительности реального капитала и исчисление процентных доходов по всем видам капитализированной собственности, задействованным в инвестиционном процессе, в том числе относительно будущих периодов. Наиболее общий вид формулы для дисконтирования будет следующим:

$$V = N / i, \quad (6.17)$$

где V — текущая дисконтированная стоимость капитала, капитализированной собственности; N — постоянный доход в денежном выражении, ежегодно выплачиваемый владельцу капитала, капитализированной собственности в течение используемого периода, количество лет; i — процентная ставка, в десятичных дробях (например, при 4%-ной ставке — 0,04; при 5%-ной ставке — 0,05; при 6%-ной ставке — 0,06; и т.д.).

В экономической практике дисконты сводятся к расчету дисконтных ставок, дисконтных коэффициентов, общих и чистых дисконтированных доходов, в том числе с учетом фактора времени или продолжительности осуществления инвестиционных проектов. Дисконтированием можно рассчитать рыночную цену купли-продажи капитала (инвестирования) или размер ежегодно получаемого дохода от предоставления его в аренду предпринимателю. Например, если процентная ставка равна 4%, то любой вид капитала или капитализированной собственности, дающий право на постоянное получение дохода, может продаваться по цене, в 25 раз превышающей размер самого ежегодного дохода ($1 : 0,04 = 25$). Если процентная ставка изменится до уровня 5%, то цена того же капитала снизится, и он будет продаваться по цене, в 20 раз превышающей размеры получаемого от него ежегодного дохода ($1 : 0,05 = 20$). При ставке 2% рыночная цена

продажи капитала в 50 раз превысит размер получаемого от него ежегодного дохода ($1 : 0,02 = 50$).

Правило дисконтирования. Смысл формулы для дисконтирования состоит еще и в том, чтобы определить, например, какая сумма денег должна быть превращена в инвестиции при данной процентной ставке (2%, 4%, 5% и т.д.), чтобы получать некий постоянный годовой доход. Таким образом, правило дисконтирования гласит: чтобы рассчитать, сколько стоит в настоящее время доход в N денежных единиц, который будет выплачен через t лет, следует определить сумму денег, инвестируемых в настоящее время при существующей сложной процентной ставке, чтобы в конце расчетного периода в t лет инвестированная сумма увеличилась до желаемого уровня в N денежных единиц. Соответственно расчет следует произвести по формуле

$$V = N / (1 + i) \times t, \quad (6.18)$$

где i — процентная ставка (например, 0,02%, 0,04%, 0,05%, 0,08% и т.д.).

Так, если от инвестиций в реальный капитал (покупку трактора, токарного станка, подъемного крана и т.п.) в течение t будущих лет ожидаются чистые годовые доходы в размере Y_1, Y_2, \dots, Y_t , то их текущая цена, или сегодняшняя ценность PV (*present value*), будет равна сумме, рассчитанной по формуле

$$PV = \frac{Y_1}{1+i} + \frac{Y_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{Y_t}{(1+i)^t}. \quad (6.19)$$

❓ Контрольные вопросы и задания

1. Каковы особенности рынков факторов производства, их общие черты и отличие от рынков потребительских благ?
2. Каковы основные категории экономической теории производства?
3. В чем смысл составления производственной функции, в том числе ее инженерно-техническое и экономическое содержание?
4. Какова специфика ценообразования на первичные экономические ресурсы (труд, земля, капитал)?
5. Объясните формулу дисконтирования капитальных активов и ее применение для оценки инвестиционных проектов.
6. Является ли абсолютно неэластичным предложение земли?
7. Каковы основные факторы, влияющие на спрос на землю как фактор производства?
8. Каковы особенности сельскохозяйственного производства?
9. Какие факторы влияют на цену земельных участков для сельскохозяйственного производства и жилищного строительства?

10. Кто является основным субъектом трудовых отношений?
11. Кто относится к категории наемного работника?
12. Какова роль государства в регулировании трудовых отношений?
13. Какие функции выполняет трудовой коллектив?
14. Чем отличаются современные трудовые отношения стран с развитой рыночной экономикой от трудовых отношений эпохи свободной конкуренции XIX в.?
15. Что такое наем и каковы его формы?
16. Как определяется сущность заработной платы в различных течениях экономической науки?
17. Каковы функции и основные формы заработной платы?
18. Что такое тарифное соглашение?
19. Какие бестарифные системы заработной платы вы знаете?
20. Какие тенденции в оплате труда наблюдаются в настоящее время?

ЛИТЕРАТУРА

1. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок. Микроэкономическая модель. СПб., 1992.
2. Лобачева Е. Н. Экономика. М., 2003.
3. Макконнелл К., Брю С. Экономикс : в 2 т. : пер. с англ. М., 1992.
4. Нуреев Р. М. Основы экономической теории. Микроэкономика. М., 1996.
5. Экономическая теория / под ред. В. Д. Камаева. М., 2002.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

- Теория земельной ренты (классическая и марксистская школы политэкономии)
- Развитие сельского хозяйства и особенности агробизнеса в современных условиях
 - Агропромышленный комплекс в национальной экономике
 - История развития форм землепользования в России
 - Земельные реформы в России и странах Запада
 - Проблемы формирования рынка земли в России
 - Экономическая теория производства: от трудовой теории стоимости до неоклассического синтеза
- Выбор производственной технологии. Техническая и экономическая эффективность
 - Пределы технического замещения труда капиталом и научно-технический прогресс
 - Методы оценки эффективности инвестиционного проекта

Глава 7

ТЕОРИИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

7.1. Потребительское поведение.

Маржинализм: кардинализм и законы Госсена; ординализм

Особенности потребительского поведения. Научное направление, именуемое *маржинализмом* (см. 24.1), возникло в последней трети XIX в., но его идеи о предельных величинах оказались применимы к такой сравнительно новой области экономической теории, как потребительское поведение. Принципиальной новизной подхода маржиналистов к анализу экономических процессов стали категории *предельной полезности*. Маржинализм и его составная часть — теория потребительского поведения — основываются на постулате о том, что анализ экономических процессов, в том числе и процессов потребления благ, следует начинать с выявления субъективных предпочтений людей и выявления полезности благ. Категория полезности благ подразумевает *потребительский эффект*, т.е. наличие таких свойств и качеств благ, которые удовлетворяют конкретным субъективным запросам людей.

Экономические блага и их ценность для потребителя. Любым благам — и экономическим, и неэкономическим, — если они выступают объектом производительного или индивидуального потребления людей, свойственна полезность. Например, такие естественные и ценнейшие жизненные блага, как атмосферный воздух, пресная вода в открытых водоемах, соленая вода в морях и океанах и т.д., принято считать неограниченными и преимущественно свободными для общего пользования людей. Именно в силу их неограниченности и общей доступности подобные блага не являются экономическими. *Экономические блага* — это ограниченные блага, которые становятся пригодными к потреблению лишь вследствие их предварительной технологической обработки для придания им таких потребительских свойств, которые удовлетворяли бы потребностям человека. По этой причине любые экономические блага не могут быть бесплатными

и не могут предоставляться в производственное и индивидуальное пользование человека безвозмездно, свободно, общедоступно. Экономические блага — это ресурсы земли, капитала, труда и произведенные с их помощью потребительские блага индивидуального назначения (пища, одежда, жилище, автомобили, средства бытового обихода, информация, услуги и т.п.). Приобретение потребителем любого экономического блага требует ответа на множество вопросов, решение которых далеко не всегда содержит лишь экономические подходы, оценки и критерии.

Чем определять степень полезности благ? Как измерить их ценность? В поиске подходов к решению этих сложных проблем сформировались два важнейших направления. Одно из них представлено *кардиналистским (количественным) подходом*, основанным на использовании гипотетических количественных измерителей полезности благ и соизмерении их с полезностью денег, затрачиваемых покупателем. Другое, более современное направление, изучающее потребительское поведение, получило название *ординализма* (от нем. *die Ordnung* — порядок). Ординалисты предлагают использовать ряд аксиом, очевидных для потребительского поведения, а также шкалу предпочтений при выборе покупателем альтернативных по потребительским свойствам наборов экономических благ, товаров. При наличии выбора среди многих альтернативных наборов благ покупатель предъявляет спрос, соответствующий его уровню благосостояния (бюджетным возможностям) и своим субъективным представлениям о максимальной полезности приобретаемых благ. Условная количественная единица измерения полезности благ *U (utility)* используется для оценки последовательного приращения суммарной, т.е. общей, совокупной полезности покупок. Последовательно покупая все большее количество экономических благ, считают ординалисты, потребитель стремится увеличить для себя их совокупную полезность. Сумма полезностей от последовательно приобретенных единиц блага и называется *суммарной (т.е. совокупной) полезностью* — *TU* (от англ. *total utility*).

Закон убывающей полезности благ. По мере достижения некоего максимума насыщения потребности данным благом его полезность для покупателя начинает снижаться. Это происходит потому, что каждая дополнительная единица последующих покупок данного блага приносит потребителю относительно меньшее удовлетворение, чем предыдущие. Применительно к каждой единице покупок существует некий предел, достигая которого, значимость полезных свойств одних и тех же покупок начинает снижаться, убывать. Математическую интерпретацию процесса насыщения субъективных потребностей людей в экономических благах дал немецкий экономист Герман Генрих Госсен (1810—1858). Открытые и доказанные им особенности данного субъективного процесса в сфере

товарных покупок получили название *первого закона Госсена*, или *закона убывающей предельной полезности благ* (см. 24.1).

Предельная полезность — MU (от англ. *marginal utility*) — это полезность, которую приносит потребителю использование дополнительной единицы данного блага. Этот гипотетический измеритель в теориях кардинализма выступает своеобразным критерием субъективно определяемой потребителем ценности полезных свойств экономических благ. Принято считать, что в количественном выражении это величина полезного эффекта для потребителя от осуществленной им покупки дополнительной единицы одного и того же блага. Величина этого полезного эффекта может быть ничтожно мала, но ее наличие увеличивает общую (суммарную) полезность покупок данного блага. Приращение покупателем полезности выражается в дополнительных покупках экономических благ, которые удовлетворяют запросы и потребности, а следовательно, приносят соответствующий полезный эффект. Ведь суммарный полезный эффект от потребления двух, или трех, или четырех и последующих единиц товара выше, чем от одной единицы товара, имеющего необходимые покупателю потребительские свойства. Однако при возрастании суммарного эффекта полезности одновременно происходит и неуклонное убывание предельной полезности каждой последующей дополнительной единицы одноименного блага. В этом смысле показателем классический пример утоления жажды: удовлетворение от первого стакана воды большее, чем от второго, третьего и т.д.; наконец, в дальнейшем в потреблении воды просто нет необходимости. Таким образом, суть экономического закона убывающей предельной полезности состоит в том, что по мере приращения суммарного полезного эффекта от потребления блага неуклонно убывает предельная полезность каждой дополнительной единицы этого приращения. Закон убывающей предельной полезности можно представить в виде таблицы с условным числовым примером (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Числовой пример убывающей предельной полезности благ

Количество благ, единиц	Суммарный полезный эффект	Предельная полезность благ
0	—	—
1	4	4
2	7	3
3	9	2
4	10	1
5	10	0

Приращение количества экономических благ (гр. 1) от нуля до пяти единиц сопровождается увеличением суммарного полезного эффекта (гр. 2).

Однако значения предельной полезности каждой дополнительной единицы приращения благ (гр. 3) неуклонно снижаются и при достижении пятой единицы равняются нулю. Предельная полезность благ определяется как разность величин последующего и предыдущего числового значения суммарного полезного эффекта (гр. 2). При нулевой предельной полезности блага (в нашем примере это пятая единица) его дальнейшее приращение экономически нецелесообразно. Представленный в нашей таблице закон убывающей предельной полезности может быть записан в виде *функции общей полезности*:

$$TU = F(Q_1, Q_2, \dots, Q_5),$$

где TU – суммарный полезный эффект; Q_1, Q_2, \dots, Q_5 – блага (от одного до пяти), потребляемые покупателем.

Предельная полезность – это частная производная от общей суммарной полезности последовательно приобретаемых благ. Применительно к нашему числовому примеру она имеет следующий вид:

$$MU(Q_1, \dots, Q_5) = TU / (Q_1, Q_2, \dots, Q_5), \quad (7.1)$$

где возрастание суммарного полезного эффекта в процессе приращения благ имеет вид убывающей функции, как показано на рис. 7.1.

Первый закон Госсена, или закон убывающей предельной полезности благ, может быть показан также в виде графиков. Рост суммарного полезного эффекта постепенно убывает и прекращается в интервале от четвертой до пятой единицы приращения, где достигнутый суммарный эффект десяти единиц не изменяется, что делает экономически бессмысленным и неэффективным процесс дальнейших покупок данного блага. Рис. 7.2

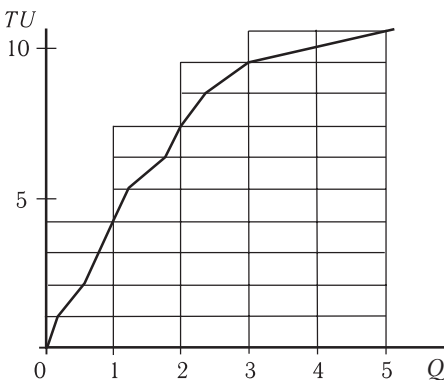


Рис. 7.1. Функция суммарного полезного эффекта

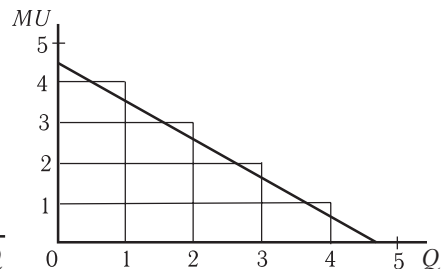


Рис. 7.2. Функция убывающей предельной полезности

иллюстрирует функцию убывающей предельной полезности каждой дополнительной единицы приращения от нуля до пяти единиц. Динамика и темп этого убывания являются зеркальным отражением функции суммарного полезного эффекта: каждая последующая единица блага, дающая его приращение, выражается соответствующим убыванием предельной полезности приращения.

Второй закон Госсена представляет собой интерпретацию потребительского поведения с учетом субъективно оцениваемой покупателем предельной полезности собственных денег, предназначенных для покупок. Действие закона убывающей предельной полезности распространяется и на такое экономическое благо, как деньги вообще (M) и денежный доход потребителя, его личный бюджет, направляемый на закупку благ индивидуального пользования, в частности. Цены потребительских благ — это внешнее и наиболее общее денежное выражение содержащегося в них полезного эффекта. Гипотетическая единица измерения этой полезности — *ютиль* — обретает реальное выражение в соответствующих денежных единицах, именуемых ценами. Цены потребительских благ не зависят от покупателя, который свободен в своем выборе и предпочтениях, товарные дефициты отсутствуют, и единственным ограничителем выступает лишь сумма денег для покупок. Ограниченность денег, дохода, личного бюджета позволяет (и вынуждает) гипотетические ютили полезного эффекта любого товара представить в денежном выражении, адекватном размерам собственных денежных возможностей для покупок. Именно по этой причине потребитель всегда сопоставляет не только полезные эффекты покупаемых товаров, но и сравнивает их с полезностью собственных денег. Это можно представить следующим образом:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_5}{P_5} = \dots = \frac{MU_{um}}{P_n} = \lambda, \quad (7.2)$$

где MU_1, \dots, MU_{um} — предельная полезность покупаемых благ; P_1, \dots, P_n — цена покупаемых благ; λ — предельная полезность денег.

Приложение. Функция Лагранжа и максимизация полезности¹

Решение задачи по максимизации функции полезности

$U = U(Q_1, Q_2, \dots, Q_n) \rightarrow \max$, при бюджетном ограничении;

$M = P_1 Q_1 + P_2 Q_2 + \dots + P_n Q_n$, где M — величина бюджета, может быть сведено к максимизации функции Лагранжа:

$L = U(Q_1, Q_2, \dots, Q_n) + \lambda (P_1 Q_1 + P_2 Q_2 + \dots + P_n Q_n - M)$, где λ — множитель Лагранжа.

¹ См.: Гребенников П. И., Леуский А. И., Тарасевич Л. С. Микроэкономика. СПб., 1996. С. 98.

Первое слагаемое функции Лагранжа — это целевая установка потребителя по максимизации полезности приобретаемых благ; второе слагаемое функции — часть бюджета, израсходованная потребителем на эти блага. Множитель Лагранжа λ в данном случае характеризует предельную полезность денег, расходовемых из личного бюджета на приобретенные блага.

Из условий достижения максимума функции

$$\partial U / \partial Q_1 - \lambda P_1 = 0$$

.....

$$\partial U / \partial Q_n - \lambda P_n = 0$$

следует, что потребитель при заданных ценах и бюджетных возможностях достигает цели максимизации полезности осуществленных затрат, если отношение предельной полезности приобретенных благ к их цене одинаково и равно предельной полезности израсходованных денег, т.е.

$$u_1 / P_1 = u_2 / P_2 = \dots = u_n / P_n = \chi,$$

где $u_i \equiv \partial U / \partial Q_i$ — предельная полезность i -го блага; $\chi \equiv D$, спросу на Q_i , который находится в прямой зависимости от M (бюджетных возможностей покупателя) и обратной зависимости от P_i (цен покупаемых благ).

7.2. Максимизация полезности, потребительское равновесие и спрос

Максимизация полезности. Из многочисленных альтернатив потребитель выбирает такие варианты и сочетания благ, которые соответствуют его представлениям о полезности покупок, соизмеренных с возможностями личных денежных доходов, т.е. бюджетных возможностей. Потребительский эффект полезности блага соотносится и сопоставляется покупателем с уплаченными за них деньгами. В данном случае *деньги* выступают для покупателей важной и достаточно определенной количественной мерой полезности. Другой, не менее существенной и достаточно определенной, мерой полезности выступает *количество благ по данной цене*, необходимых для удовлетворения потребности. Каждый покупатель индивидуально и субъективно убеждается, что полезность блага соразмерна с его ценой. В этом случае покупка его первой единицы приносит наибольшее удовлетворение, вследствие чего потребитель осуществит вторую, третью и последующие покупки столь полезного для себя блага. Поскольку будет возрастать и суммарный объем этой полезности, то покупатель, возможно, продолжит закупки. Но будет ли он это делать до бесконечности, наращивая потребление только одного вида благ? Прежде всего потребитель ориентируется на *максимизацию полезности благ*, закупаемых на данную сумму личного денежного дохода (бюджета). При фиксированном бюджете и постоянных текущих ценах благ потребитель руководствуется правилом:

при убывающей предельной полезности благ он стремится максимизировать суммарный полезный эффект, общую полезность осуществляемых покупок. Поскольку оценка полезности неотделима от цен покупаемых благ, то правило максимизации полезности достигается при следующем условии:

равная предельная полезность благ / равновеликая единица денежных затрат.

Когда один из товаров имеет сравнительно большую предельную полезность на единицу денежных затрат, покупатель будет увеличивать его закупку, стремясь максимизировать суммарный потребительский эффект именно этими закупками. Одновременно будет сокращаться закупка благ с меньшей предельной полезностью на такую же единицу денежных затрат. Из расходовемых на покупки денег покупатель сначала может определить среднюю арифметическую величину предельной полезности по каждому из покупаемых благ. Продемонстрируем это с помощью еще одного числового примера (табл. 7.2).

Таблица 7.2

Выбор максимально полезного товара

Альтернативы выбора благ	Предельная полезность, условные единицы	Цена (P) денежных единиц	Средняя предельная полезность, MU/P
X	1000	100	10
Y	800	40	20
Z	450	30	15

Как видно из табл. 7.2, правило потребительского выбора покупателя, ориентирующегося на максимизацию полезности, выявляет нерациональность расходования денег на товары X и Z, так как наибольшей полезностью обладает альтернативный товар Y (его полезность равняется 20). Руководствуясь правилом потребительского выбора, покупатель может достичь равновесия путем замещения менее полезных благ более полезными. Замещение одного блага другим требует соизмерения максимального количества благ, от которых потребитель отказывается ради получения одной дополнительной единицы другого блага. Увеличение полезности от затрат на приобретение блага Y должно уравновесить снижение потребления блага X. В конечном итоге такие замещения обеспечивают одинаковый уровень полезности благ на равновеликую единицу денежных затрат. Максимальный потребительский эффект рациональный потребитель соизмерит и с полезностью благ, и с их ценами. Точнее, цены позволяют соизмерить пропорции покупаемых благ. В данном случае покупатель

действует по так называемому *правилу равных предельных полезностей на единицу своих денежных расходов*, согласно которому

$$\frac{M_{ix}}{P_x} = \frac{M_{iy}}{P_y} = \dots = \frac{M_{in}}{P_n}, \text{ то и } \frac{M_{ix\dots}}{\dots M_{in}} = \frac{P_{xy\dots}}{\dots P_n}. \quad (7.3)$$

По существу, покупатель перераспределяет свои денежные расходы в пользу большей закупки блага Y , отказавшись от последней единицы блага X . Цена X , равная в нашем примере 100 денежным единицам, позволит купить дополнительно 2,5 единицы более полезного блага Y , что даст более высокий полезный эффект. В денежном выражении он составит 2000 денежных единиц потребления блага Y . За вычетом 1000 денежных единиц от экономии на блага X покупатель получает потребительскую выгоду от рационального выбора, равную 1000 денежных единиц полезного эффекта. Уравновесив таким образом свою выгоду и затраты, покупатель достигает равновесия, сбалансированного по правилу равной предельной полезности на равную денежную единицу расходов (табл. 7.3).

Таблица 7.3

Потребительское равновесие (числовой пример)

Альтернативы выбора благ	Предельная полезность, MU	Цена за единицу, P	MU/P
X	1500	100	150
Y	600	40	150
Z	450	30	150

Максимизация полезности закупок достигается при условии одинаковой предельной полезности на каждую дополнительную единицу денежных затрат. Но соотношение предельной полезности любых благ должно быть уравновешено и их ценами. Рациональный потребитель уравновесит предельную полезность любого блага с предельными денежными затратами из собственного бюджета, руководствуясь правилом, которое можно выразить следующим образом:

$$X P_x + Y P_y = 1, \quad (7.4)$$

где X, Y — виды благ; P_x, P_y — цены этих благ; 1 — доход потребителя, его личный бюджет.

Замещения позволяют потребителю не только сопоставлять предельные (дополнительные) выгоды и предельные (дополнительные) затраты, но и достичь их сбалансированного равенства, распределив покупки в соответствии с размерами личного бюджета.

Потребительское равновесие и спрос. Сформировавшийся индивидуальный спрос потребителя — это достижение его равновесия в точке максимизации полезности покупок. Согласно второму закону Госсена изменения в спросе могут произойти как при изменении (например, повышении) цены одного из закупаемых благ (при неизменных остальных ценах и том же бюджете потребителя), так и при изменении дохода, личного бюджета (при неизменных ценах и прочих равных условиях). В частности, изменившаяся (возросшая) цена ведет к уменьшению совокупной полезности (полезного эффекта) не только данного блага, но и всей структуры закупок. В этом случае снижается благосостояние потребителя, а следовательно, сокращается и его спрос. Изменение (снижение) спроса — это изменение (уменьшение) количества закупок (подорожавшего) блага, нарушающего всю ранее сформированную оптимальную структуру закупок, что вынуждает потребителя формировать для себя новый оптимум в закупках и новый уровень равновесия с максимизацией полезности их изменившейся структуры. Следовательно, законы Госсена о потребительском поведении подтвердили действие закона спроса: количество закупаемых благ увеличивается при снижении цен и, наоборот, уменьшается при повышении цен экономических благ. Спрос увеличивается при непосредственном росте номинального и реального денежного дохода потребителя и соответственно его личного бюджета (при неизменных ценах и прочих равных условиях). И напротив, снижение доходов ограничивает личные бюджетные возможности покупателя и вызывает сокращение спроса, приводя его в рамки реального дохода. Таким образом, реальный доход отражает движение цен потребительских благ при данном номинальном денежном доходе: рост цен снижает, обесценивает реальный денежный доход и спрос покупателей; снижение цен означает рост реального дохода и служит основой повышения спроса покупателей.

Методологический подход ординалистов к изучению потребительского поведения основывается на анализе порядкового измерения полезности благ покупателем. Предполагается, что любой покупатель субъективно и индивидуально может количественно оценить и дифференцировать полезность приобретаемых благ. Поскольку в потребительском поведении важнейшей составляющей выступает субъективизм индивидуальных оценок полезности благ, то для выявления закономерностей этого поведения ординалисты опираются на своеобразные аксиомы. Эти аксиомы описывают некие неизменные условия и неценовые факты предпочтений:

1) согласно аксиоме «ненасыщения» при прочих равных условиях (в том числе и одинаковой цене) для покупателя большее количество данного блага предпочтительнее меньшему его количеству; качественные блага

предпочтительнее некачественных; экологически чистые предпочтительнее загрязненных и т.д.;

2) в соответствии с *аксиомой «рефлексивности»*, если два набора благ одинаковы, то, оценивая их полезность, покупатель признает, что любой из этих наборов не хуже другого;

3) согласно *аксиоме «полной упорядоченности»* при наличии двух различающихся наборов благ потребитель способен либо ранжировать предпочтения в пользу одного из них, либо признать их в равной степени предпочтительными;

4) в соответствии с *аксиомой «транзитивности»*, если покупатель предпочитает набор № 1 набору № 2, а набор № 2 — набору № 3, то он предпочитает набор № 1 набору № 3. Следовательно, если набор № 1 для покупателя равнозначен набору № 2, а набор № 2 — набору № 3, то наборы № 1 и № 3 также для него равноценны. Эта гипотеза позволяет внести однозначную последовательность, ранжировать всевозможные сочетания благ и попарно сравнивать их при покупательском выборе.

В теории ординализма целевая установка потребителя — максимизация полезности приобретаемых экономических благ — достигается методом потребительского выбора наиболее предпочтительного набора благ из всех имеющихся и доступных ему вариантов. При этом понятие полезности благ тождественно понятию порядковой предпочтительности благ. *Ординальная*, т.е. порядковая, величина полезности должна показать, уменьшилась или увеличилась степень удовлетворения потребителя. Однако отсутствие точных количественных измерителей субъективных потребительских предпочтений не позволяет определить точную меру того, насколько уменьшилась или увеличилась степень удовлетворения потребителя. Таким образом, право покупательского выбора — это право сугубо индивидуальной оценки полезности благ (набора благ) в соответствии со свойствами их порядковой измеримости. Право выбора в данном случае — это право субъективно присваивать порядковые предпочтения и ранжировать их в рамках имеющихся альтернатив. Выбирая набор благ из имеющихся альтернатив, потребитель присваивает, например, первый ранг набору с большей для себя полезностью; второй ранг — набору с меньшей полезностью; третий ранг — набору с еще с меньшей полезностью и т.д. Если различные комбинации наборов благ данного ранга имеют с точки зрения рационального потребителя равнозначную, одинаковую порядковую измеримость (полезность), то потребителю безразлично, какой из наборов выбрать при имеющихся альтернативах выбора. В зависимости от покупательских предпочтений комбинации наборов благ могут быть различны, хотя с точки зрения полезности они равны и поэтому входят в одну ранговую группу.

7.3. Кривые безразличия и бюджетные возможности

Кривые безразличия. Принцип потребительских предпочтений иллюстрируется ординалистами в виде функции безразличия с помощью соответствующей кривой, множество точек которой составляет множество различных комбинаций наборов благ с одинаковой полезностью для потребителя. *Кривая безразличия* — это графическая интерпретация выбора потребителем того или иного набора благ. С помощью кривых безразличия изучают не количественные соизмерения потребностей, а ранжирование этих потребностей в соответствии с субъективными предпочтениями покупателей. Любая кривая безразличия — это наборы товаров, обладающих одинаковой полезностью, так что потребителю как бы «безразлично», какой из них выбрать. Например, могут быть рассмотрены четыре варианта, включающие товарные наборы X (одежда) и Y (продукты), из которых покупатель осуществляет свой выбор. Они различаются лишь сочетанием, т.е. комбинацией, одних и тех же товаров, делающих эти наборы во всех вариантах равноценными (табл. 7.4).

Таблица 7.4

Варианты наборов благ в различной комбинации (продукты и одежда)

Варианты, № набора	Продукты (количество единиц)	Одежда (количество единиц)
A	7	3
B	6	4
C	5	5
D	3	7

Некоторые неравенства в одних вариантах могут оказаться для покупателей удовлетворительными, так как они уравновешены иным набором в других вариантах. Меньшее количество одного блага вполне компенсируется большим количеством другого, в результате потребительский эффект каждого варианта практически одинаков (рис. 7.3).

Любая кривая безразличия соответствует только одному уровню потребления, ранжированному в различных вариантах наборов благ. При

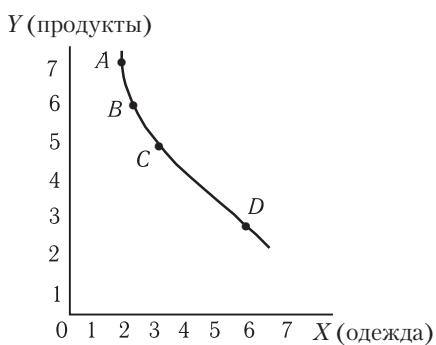


Рис. 7.3. Кривая безразличия: точки A, B, C, D — варианты набора благ

этом наличие множества вариантов равнозначных наборов благ означает, что для потребителя они в определенной мере взаимозаменяемы. Следовательно, все четыре варианта — это наборы безразличия, которые удовлетворительны для покупателя в равной степени. Все варианты могут быть изображены на графике, формируя соответствующую кривую безразличия. Количественная мера такой взаимозаменяемости измеряется *предельной нормой замещения* — *MRS* (от англ. marginal rate of substitution):

$$MRS_{y,x} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta Q_y} = \frac{P_x}{P_y} \text{ при } U = \text{const}, \quad (7.5)$$

где $MRS_{y,x}$ — предельная норма замещения благ Y и X ; Q_x, Q_y — количества взаимозамещаемых благ X и Y ; P_x, P_y — цены взаимозамещаемых благ; $U = \text{const}$ — фиксированный уровень полезности для достигнутого уровня благосостояния потребителя.

Предельную норму замещения чаще всего обосновывают, опираясь на *графическую иллюстрацию кривой безразличия*: во-первых, она имеет отрицательный наклон, во-вторых, ей свойственна выпуклость к началу координат и, в-третьих, она имеет нисходящий вид. Перечисленные характеристики графической иллюстрации кривой безразличия имеют весьма важную трактовку применительно к теоретическим категориям и практике потребительского поведения. Так, нисходящий вид кривой безразличия отражает величину предельной нормы замещения, показывающей количество единиц блага, от которого покупатель готов отказаться ради дополнительного приобретения и потребления другого блага с целью максимизации полезности набора благ. Используя графическую иллюстрацию кривой безразличия, величину предельной нормы замещения можно определить количество единиц блага на вертикальной оси, от которого потребитель готов отказаться ради замены его единицей блага, отмеченных на горизонтальной оси. Вогнутость кривой безразличия к началу координат графика означает, что *предельная норма замещения неуклонно уменьшается с увеличением потребления одного блага вместо другого в процессе их взаимного замещения*. Кривая безразличия приняла бы вид прямой линии (с более крутым наклоном, чем бюджетная линия) при выборе совершенно взаимозаменяемых благ. Практический смысл этой ситуации состоит в том, что при совершенной взаимозаменяемости благ потребители делают выбор в пользу того из них, цена которого ниже. При совершенно дополняющих друг друга благах кривая безразличия приняла бы вид прямых углов (так, перчатки или обувь, предназначенные только либо для правой, либо для левой руки или ноги человека, не могут быть взаимозаменяемыми). Отрицательный наклон кривой безразличия, как и выпуклость ее к началу координат графика, означает, что предельная норма замещения двух благ

всегда отрицательна. Числовая величина MRS всегда со знаком «минус» поскольку, чтобы получить больше блага, сохраняя достигнутый уровень благосостояния, покупатель сокращает потребление другого блага. Однако для общей характеристики MRS обычно принимается во внимание лишь ее абсолютное значение (модуль числового значения). Предельная норма замещения одного блага другим уменьшается по мере движения вдоль кривой безразличия по ее нисходящему наклону слева направо.

Бюджетные возможности. Изменяющийся уровень потребления благ — снижение или рост потребления — означает соответственно иной набор благ, иной уровень предпочтений, что может быть изображено иными, соответствующими этому изменяющемуся уровню кривыми безразличия. Каждому строго фиксированному уровню потребления соответствует своя кривая безразличия. Так, покупатель, переместившийся на более высокий уровень потребления, ранжирует свои новые предпочтения и варианты набора благ, соответствующие более высокому уровню полезности. И наоборот, снижение уровня потребления означает перемещение покупательских предпочтений в область выбора товарных наборов меньшей полезности. Следовательно, каждому уровню потребления соответствует свой уровень предпочтений относительно полезности наборов благ, и каждому из этих уровней соответствует своя кривая безразличия. Каждому уровню соответствуют такие варианты и наборы благ, которые определяются *бюджетными возможностями потребителя*. На рис. 7.4 бюджетные возможности имеют вид бюджетной линии и соответствуют личному денежному доходу потребителя, который при данных рыночных ценах используется на приобретение потребительских благ. Любая точка на бюджетной линии — это выбор из вариантов товарных наборов, между которыми потребитель распределил свой денежный доход — личный бюджет. Бюджетная линия KL , смещаясь вправо, означает рост бюджетных возможностей для приобретения наборов благ более высокой полезности при данных ценах. Рост бюджетных возможностей означает также повышение уровня потребления, благосостояния и уровня жизни в целом.

Рост или снижение бюджетных возможностей потребителя представляют собой изменения номинального и реального уровней дохода, определяющего благосостояние людей. Очевидно, что если цены обгоняют рост номинальных денежных доходов, то уровень благосостояния будет снижаться,

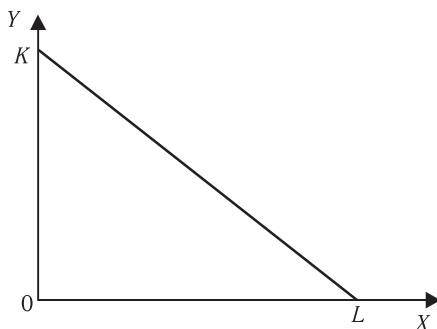


Рис. 7.4. Бюджетная линия потребителя

поскольку снижаются бюджетные возможности покупателей. Реальный доход и благосостояние будут возрастать в основном в двух случаях: либо при растущих номинальных доходах и неизменных ценах товаров; либо при неизменном номинальном доходе и снижающихся ценах товаров. Покупатели их ощущают в виде роста личных бюджетных возможностей для приобретения разнообразных благ. Чаще всего это происходит в виде частичного изменения цен на отдельные товары или товарные группы. Так, рост даже отдельных цен снижает бюджетные возможности покупок и уровень благосостояния. И наоборот, любое, даже частичное, снижение цен отдельных товаров снимает ограничения личного бюджета потребителя, увеличивает бюджетные возможности и реальное благосостояние. Ситуации подобного рода могут быть показаны на графике смещением линии бюджетных ограничений вдоль той оси, где представлены товары с изменяющимися ценами. Снижение цен, например, на товарную группу X при неизменных ценах других благ вызывает смещение влево бюджетной линии вдоль горизонтальной оси графика. В случае роста цен этой группы товаров бюджетная линия сместится вправо по оси X . Снижение цен благ Y сместит линию вправо вверх вдоль оси Y ; рост этих цен вызовет смещение бюджетной линии вниз вдоль оси Y , означая соответствующее изменение возможностей закупок благ (рис. 7.5, а, б).

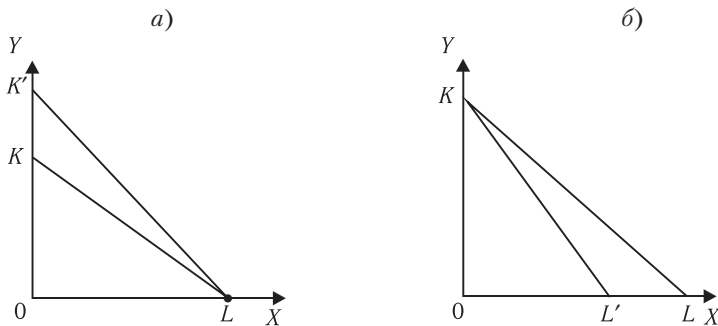


Рис. 7.5. Изменение цен и бюджетная линия:
 а) снижение цен на блага Y ; б) рост цен на блага X

Сопоставив цены благ и собственные бюджетные возможности, покупатель взаимозамещает (по сугубо индивидуальной количественной величине MRS) одни блага другими, стремясь к максимизации потребления на достигнутом уровне благосостояния. Рост денежных доходов покупателей вызывает соответствующее изменение их платежеспособности и спроса на товары. Рост платежеспособности происходит и в том случае, если денежные доходы не изменились, но снизились потребительские цены.

На рис. 7.5 эта ситуация также может быть показана смещением вправо всей бюджетной линии. И наоборот, при прямом снижении денежных доходов и неизменных ценах имеет место сокращение платежеспособности, уровня потребления и благосостояния в целом. Снижение покупательной способности произойдет и в том случае, если возросли цены на товары, тарифы на услуги и т.д. при неизменном денежном доходе потребителей. Такая ситуация может быть показана смещением влево и вниз всей бюджетной линии. Множество кривых безразличия, соответствующих каждому конкретному уровню потребления благ, называется *картой кривых безразличия*. Она представляет собой иллюстрацию системы предпочтений потребителей, находящихся на различных уровнях потребления в зависимости от их бюджетной линии (рис. 7.6).

Каждая кривая (на рис. 7.6 это кривые 1, 2 и 3) соответствует определенному уровню потребления и благосостояния потребителей. Как видно, кривые безразличия 1 и 3 не соответствуют бюджетным возможностям потребителя, так как кривая 1 проходит ниже, а кривая 3 — выше бюджетной линии KL . При полном использовании бюджетных возможностей оптимальный уровень потребления и благосостояния — это точка E , где при данных ценах благ покупатель максимизирует их полезность.

Отметим следующие ситуации потребительских предпочтений и варианты реально возможного выбора. Во-первых, потребителю, разумеется, предпочтительнее набор с большим количеством обоих товаров, чем набор с меньшим их количеством. Ситуация с большим количеством продуктов и одежды представлена кривой безразличия 3, расположенной ниже бюджетной линии и не пересекающейся с ней. Однако это не реальная для потребителя ситуация, поскольку цены товаров этого набора превышают бюджетные возможности потребителя. Во-вторых, кривая безразличия 1 показывает ситуацию, когда бюджетные возможности используются не полностью и текущее потребление осуществляется на заниженном уровне, не соответствующем уровню дохода. В точках пересечения кривой безразличия 1 с бюджетной линией потребление товаров меньше, чем оно могло бы быть в точке равновесия. В-третьих, искомая максимизация полезности и потребительское равновесие достигаются в той единственной точке, где кривая безразличия 2 проходит по касательной с бюджетной линией. В этой точке достигается максимально возможное

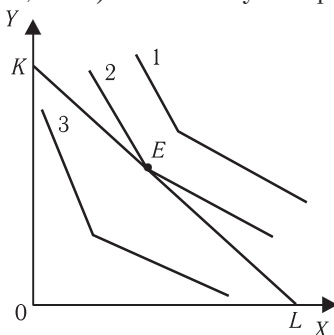


Рис. 7.6. Карта кривых безразличия и бюджетная линия

удовлетворение потребителя при полном использовании его дохода и бюджета. Это и есть *точка потребительского равновесия*.

Уравнение бюджетных возможностей показывает, что количество единиц одного блага, умноженное на его цену, плюс количество другого блага, умноженное на его цену, потребитель распределяет в соответствии со своими бюджетными возможностями, т.е. денежным доходом (при условии, что он полностью израсходован на эти покупки):

$$X \times P_x + Y \times P_y = 1, \quad (7.6)$$

где X, Y — потребительские блага; P_x и P_y — цена единицы соответствующих благ; 1 — бюджетные возможности потребителя.

Соотношение товарных цен P_x / P_y характеризует наклон линии бюджетных ограничений. Крутизна наклона бюджетной линии будет определяться отношением цены за единицу блага X к цене за единицу блага Y . Наклон кривой безразличия 2 должен равняться $MRS_{x,y}$. Тогда выполняется равенство

$$\frac{P_x}{P_y} = MRS_{x,y}. \quad (7.7)$$

Точку E на рис. 7.6 называют точкой равновесия, поскольку при данном замещении одного блага другим, уровень благосостояния потребителя оказывается максимальным при имеющихся у него бюджетных возможностях (доходе).

7.4. Эффект замещения и эффект дохода

Реакция покупательского спроса, вызванного изменением цен покупаемых благ, получила название эффектов замещения и дохода. *Эффект дохода* — это величина спроса, определяющегося изменением реального дохода, вызванного движением (ростом или снижением) цен. *Эффект замещения* можно анализировать в двух вариантах: либо как изменение в величине спроса, вызванное движением относительной цены блага при постоянных бюджетных возможностях (и реальном доходе) потребителя (*эффект замещения по Слуцкому*); либо как изменение в величине спроса, вызванное движением относительной цены блага при постоянном уровне полезности реального дохода потребителя (*эффект замещения по Хиксу*). Оба варианта равноценны по методике и практически приемлемы, так как показывают примерно одинаковые изменения в величине спроса, вызванные эффектом замещения (рис. 7.7).

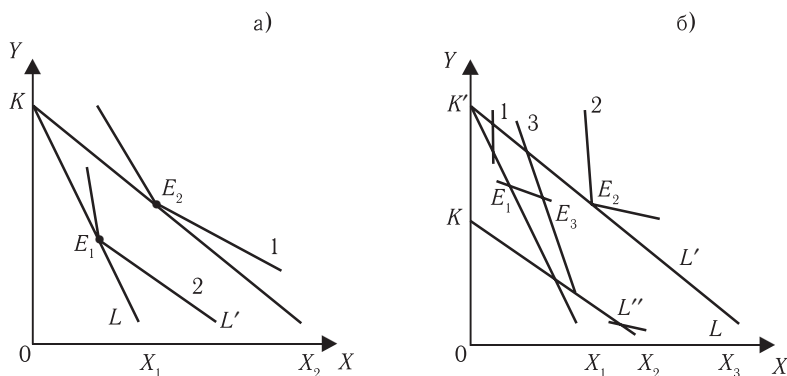


Рис. 7.7. Эффект дохода и эффект замещения:

а) изменение цен; б) изменение бюджетных возможностей и цен

Рис. 7.7 построен с помощью кривых безразличия 1, 2, 3 и кривых бюджетных ограничений KL . Он показывает интересные нас эффекты дохода и замещения одних благ другими. В частности, на рис. 7.7, а эти эффекты иллюстрируются двумя кривыми безразличия 1 и 2, а также сместившейся бюджетной линией, угол наклона которой определяется соотношением цен благ X и Y (объем закупок блага X изменился вследствие движения (снижения) цен). Наиболее оптимальным оно будет (при полном использовании дохода) в точке E_2 , где снижение цен вызвало эффект замещения одних благ другими (изменение структуры покупок в пользу подешевевших благ) и более высокий уровень потребления (эффект дохода). На рис. 7.7, б бюджетная линия, смещаясь вправо, иллюстрирует общий рост платежеспособности. Эффект замещения и эффект дохода здесь могут быть определены в соответствии с тем, в каком направлении и размере менялись цены по оси X . Структура закупок благ X менялась, смещаясь от X_1 к X_2 . Эффект замены здесь складывается из смещения от X_1 в сторону X_3 , указывая на эффект замещения, а также смещения от X_3 в сторону X_2 , указывая на эффект дохода, где при полном использовании имеющихся бюджетных возможностей уровень потребления будет оптимальным и наиболее высоким (точка E_2).

Следует отметить некоторое своеобразие рассмотренных эффектов. Так, например, при росте цены блага эффект замещения всегда имеет отрицательное значение, тогда как величина эффекта дохода зависит от субъективного отношения покупателя к данному благу и может быть различной. Например, эффект дохода всегда отрицателен для нормальных (качественных) благ, поскольку между движением их цены и объемом

спроса существует обратная зависимость. Эффект дохода будет положительным, а абсолютная величина эффекта дохода будет выше эффекта замещения лишь по отношению к некачественным потребительским благам (так называемые *товары*, или *блага*, *Гиффена* (*Giffengoods*)¹) при растущем реальном доходе потребителей, когда даже при снижающейся цене сокращается объем спроса на данное (неполноценное, некачественное) благо. Ситуация положительного значения эффекта дохода и товара Гиффена исчезает в условиях снижающихся реальных доходов населения, раскупающего любые, даже некачественные, товары, тем более при любых значениях снижения их цены.

Смещение линии бюджетных возможностей вправо вверх происходит в двух случаях: либо когда растут реальные доходы при неизменных ценах; либо когда реальные доходы неизменны, а цены снижаются. При этом каждой сместившейся вправо бюджетной линии соответствует кривая безразличия более высокого уровня. Точка касания этих кривых соответствует покупательскому равновесию, установившемуся на более высоком уровне потребления. Если реальные доходы вновь будут возрастать, равновесие бюджетных возможностей и потребления вновь сместится в сторону более высокого уровня потребления. Это должно быть отмечено новой точкой касания кривых бюджетных возможностей и безразличия, где установилось потребительское равновесие более высокого уровня, и т.д. Все точки, показывающие последовательный рост потребления под влиянием возрастающего реального дохода, соединенные в единую линию, образуют кривую «*доход — потребление*». Эта зависимость между реальными доходами и потреблением впервые была обоснована и показана графически английским экономистом, нобелевским лауреатом Джоном Хиксом (1904—1989), который назвал ее *кривой уровня жизни*. Несколько ранее немецкий статистик Эрнст Энгель (1821—1896), изучая структуру бюджетов рабочих семей, уточнил закономерности распределения доходов между такими группами товаров, как пища и одежда, жилище и коммунальные услуги, а также товары и услуги более высокого уровня. Кривая «*цена — потребление*» — это иллюстрация случаев влияния частичного снижения цен при неизменных доходах (рис. 7.8, а, б).

¹ Как заметил английский экономист Р. Гиффен, повышение цены на хлеб проделывает такую большую брешь в бюджете беднейших рабочих семей и настолько увеличивает предельную полезность денег для них, что они вынуждены сократить потребление мяса и наиболее дорогих мучных продуктов питания; поскольку же хлеб продолжает оставаться самым дешевым продуктом питания, который они в состоянии купить и станут покупать, они потребляют его при этом не меньше, а больше. (См.: *Маршалл А.* Принципы политической экономии. М., 1983. Т. 1. С. 201.)

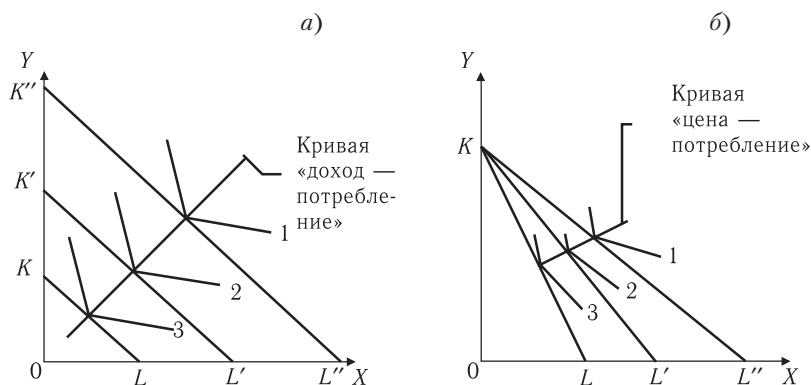


Рис. 7.8. Кривые:
 а) «доход — потребление»; б) «цена — потребление»

Если произошло понижение цены лишь одной группы благ, то смещение линии бюджетных ограничений вправо произойдет только вдоль той оси, где они представлены (на оси X). Напомним, что равновесие устанавливается в точке касания двух кривых: бюджетной линии (L) и кривой безразличия (K). На рис. 7.8 видно, что если через все точки равновесия провести соединительную линию, то получим новую кривую под названием «цена — потребление». Эта кривая, с одной стороны, показывает влияние изменения цен на замещение одного товара другим, а с другой — служит важным инструментом для определения искомой *кривой индивидуального спроса*. В данном случае мы получим кривую спроса покупателя благ X , если поместим все точки

кривой «цена — потребление» в координаты обычного графика с ценами (P) на вертикальной оси и количеством покупок блага $X(Q)$ — на горизонтальной оси (рис. 7.9). Полученная кривая спроса не только повторяет линию «цена — потребление», но также подтверждает важную особенность закона спроса — убывающую полезность любого блага и обратную зависимость между движением цен и количеством закупок по этой цене.

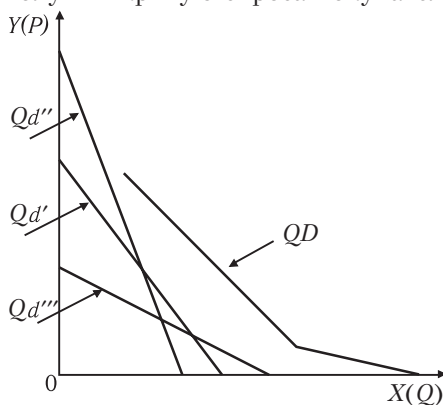


Рис. 7.9. Индивидуальная и агрегированная кривые спроса

7.5. Фирма (предприятие) как экономический агент

Модель потребительского поведения, которая применяется для характеристики процесса формирования индивидуального спроса, определяемого прежде всего личными денежными доходами, служит также основанием для формирования спроса фирм на производственные ресурсы. Производственная деятельность любой фирмы — это своеобразный перекресток двух рынков: рынка конечной потребительской продукции и рынка ресурсов производственного назначения по выпуску этой продукции. На потребительских рынках фирмы выступают как поставщики готовой продукции, а на рынках ресурсов — как покупатели факторов производства для дальнейшего выпуска потребительских благ. Фирма как экономический агент уравнивает два типа рынков, поскольку достаточно точно определяет оптимальную величину собственного предложения потребительских товаров на потребительский рынок и оптимальную величину собственного спроса на факторы производства. Главным инструментом определения этих величин служат рыночные цены: с одной стороны, это цены потребительских товаров на рынках готовой продукции, а с другой — цены факторов производства на рынках ресурсов. Совокупный рыночный спрос по каждому данному товару можно получить агрегированием (обобщением, суммированием) индивидуальных кривых спроса на каждое благо. Для иллюстрации может быть использован пример трех потребителей¹ со следующими индивидуальными функциями спроса: $Q' = 12 - P$; $Q'' = 16 - 4P$; $Q''' = 10 - 0,5P$. Тогда совокупный спрос будет иметь вид функции

$$\begin{aligned} & \{10 - 0,5P \text{ при } P = 12, \dots, 20; \\ \Sigma Q = & \{28 - 2P \text{ при } P = 4, \dots, 12; \\ & \{44 - 6P \text{ при } P = 0, \dots, 4. \end{aligned} \quad (7.8)$$

Проиллюстрируем это в виде графика функции индивидуального, а также агрегированного рыночного спроса (см. рис. 7.9). Рыночный спрос на каждое экономическое благо формируется в результате горизонтального сложения кривых индивидуального спроса. Рыночная кривая спроса имеет более пологий вид и является более эластичной, чем кривые индивидуального спроса. В реальной практике суммарный рыночный спрос на любое потребительское благо или ресурсы зависит от числа покупателей и уровня их личных денежных доходов. Соответственно денежные доходы потребителей, израсходованные ими на покупку готовой продукции, пре-

¹ См.: Гребенников П. И., Леусский А. И., Тарасевич Л. С. Микроэкономика. С. 98.

вращаются в доходы фирм при условии равновесия цен рынков готовой продукции и цен рынков ресурсов.

По существу, модель функционирования эффективной фирмы оказывается совпадающей с моделью рационального поведения потребителя. Сходство экономического поведения обоих агентов рыночной системы — покупателя благ и фирмы как изготовителя и продавца благ — проявляется в моделях, иллюстрирующих, с одной стороны, карту безразличия и бюджетную линию потребителя, а с другой — производственную функцию фирмы. При этом и потребитель, и эффективная фирма руководствуются идентичными правилами. Эти правила, во-первых, отражают условия равновесия, т.е. равенства предельных затрат (ресурсов) и рыночных цен приобретаемых благ: $MC = P$. Во-вторых, и потребитель, и фирма обеспечивают себе условие максимизации выгод, если окажутся равными предельные затраты (издержки), предельная полезность благ (для фирмы — это доход от их продажи) и рыночные цены, т.е. $MC = MR = P$. В-третьих, в зависимости от цен и спроса на рынках и потребитель, и фирма могут ориентироваться на решение альтернативной задачи минимизации затрат (издержек), сопоставляя цены и предельную полезность благ, т.е.

$$\frac{MP_a}{P_a} = \frac{MP_b}{P_b}. \quad (7.9)$$

Сопоставление моделей экономического поведения потребителя и фирмы сопряжено с абстракциями и допущениями, например, о совершенной конкуренции и других обстоятельствах, которые в реальной практике могут оказывать существенное влияние на механизм конкурентного ценообразования. Сравнение моделей экономического поведения столь различающихся агентов представляется уместным, по крайней мере, для выявления общих закономерностей в развитии экономических явлений рыночной системы. Особенности этого поведения прослеживаются через анализ процессов ценообразования, в рамках которых:

➤ кривые спроса потребителей выражают сравнительную предельную полезность для потребителей или сравнительные их предпочтения тех, а не иных товаров;

➤ кривые предложения благ фирмами в процессе конкуренции выражают совокупные предельные издержки производства и издержки производства на единицу производимого блага;

➤ издержки на единицу блага сводятся фирмами к минимуму в связи с тем, что расширяется их спрос на факторы производства до тех пор, пока физические объемы предельного продукта, произведенного с помощью

этих факторов, не окажутся пропорциональны ценам факторов производства. Другими словами, кривые издержек производства выражают отношение выпуска продукции, определяемого производственной функцией фирмы, к затратам факторов производства;

- сумма физических объемов предельных продуктов и доходов от их продажи по всем фирмам показывает величину производного спроса фирм на факторы производства;

- производный спрос на факторы производства, вступая во взаимодействие с предложением этих факторов производства на рынках ресурсов, определяет их цены, выступающие в форме ренты, арендной платы, процента, заработной платы и др.;

- мотивы поведения фирм — получение прибыли и избежание убытков — выступают в качестве ведущей силы всего конкурентного процесса.

Перечисленные процессы разворачиваются в экономике одновременно как взаимозависимый процесс, и установить очередность или первенство какого-либо из приведенных положений невозможно. Такой очередности не существует, поскольку это всего лишь различные стороны одного и того же сложного процесса. Между ними можно только проследить причинно-следственные связи, которые, если бы не существовали в реальной действительности, привели бы к тому, что рыночная экономика не только не была бы равновесной, но вряд ли могла бы вообще существовать. Может показаться неопределенным только один вопрос: насколько объективно формируется уровень потребительских цен, от чего зависят необходимые затраты каждого из факторов производства и объем выпуска по каждому виду продукции? Довод о совершенной конкуренции и ее механизмах, как и любой другой довод, будет содержать достаточно абстрактные предположения, например об отсутствии монополий, динамичных технических нововведений, государственного вмешательства в экономику и др. Эти предположения, безусловно, нарушают механизм конкурентного равновесия, более того, некоторые из них способны его вообще разрушить. Однако присутствие в экономике элементов, ограничивающих конкурентный механизм спроса и предложения, не устраняет неоспоримости эффективного функционирования не абстрактной, а реально равновесной рыночной системы в большинстве экономически развитых стран мира.

② Контрольные вопросы и задания

1. Какова эволюция трудовой теории стоимости, особенности ее развития марксизмом и маржинализмом?

2. Что общего и в чем различие трактовок потребительского поведения кардиналистами и ординалистами?

3. Объясните и проиллюстрируйте на рисунке эффект замещения и эффект дохода. Имеют ли место подобные эффекты в деятельности конкурентоспособной фирмы?

4. Приведите доводы о взаимодействии потребительских рынков и рынков факторов производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Воркуев Б. Л.* Стоимость, ценность и цена. М., 1995.

2. *Пиндайк Р., Рубинфельд Д.* Микроэкономика : пер. с англ. М., 1992.

3. Теория потребительского поведения и спроса / под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1993.

4. Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1995.

5. Экономическая теория / под ред. В. Д. Камаева. М., 2002.

6. *Лобачева Е. Н.* Экономика. М., 2003.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

- Развитие экономических категорий ценности, стоимости и цены
- Особенности экономического поведения потребителей и формирование спроса
- Фирма и потребитель: модель экономического поведения

Глава 8

МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Процесс индивидуального воспроизводства связан с непрерывным расходом факторов производства — капитала, сырья, рабочей силы и предпринимательской способности, которые надо возместить, чтобы выпуск продукции не прервался. Однако как для общественного производства, так и для индивидуального характерно не простое воспроизводство, а расширенное, которое является средством возрастания капитала, источником обновления технологий и продукции. Для производства товаров используется определенный набор исходных материалов, который входит в общее понятие «ресурсы», включая ресурсы человека. Затраты на переработку исходных материалов сказываются на результатах производственной деятельности любого предприятия, оказывая непосредственное влияние на величину прибыли или дохода. С этой целью предприятие стремится сокращать затраты на производство и реализацию своей продукции.

8.1. Издержки предприятия и прибыль. Сущность, структура и динамика издержек

Теория издержек производства. Себестоимость. Целью деятельности каждого предприятия в условиях рыночной экономики является получение прибыли. Любой производственный процесс связан с затратами (издержками) и результатами (прибылью). Следовательно, этот процесс является производственной функцией, а издержки производства и прибыль выступают категориями экономической теории, причем издержки производства относятся к разряду промежуточных категорий. Различают две основные школы в теории издержек производства: марксистскую и современную западную. К. Маркс включал в издержки функционирующего капиталиста такие виды затрат, как амортизацию основного капитала, т.е. средств труда, заработную плату, расходы на предметы труда. Это те расходы, которые должны понести организаторы производства с целью

создания товаров и получения дохода. После продажи товаров часть стоимости и цены продукции обособляется и приобретает в виде денежной суммы форму себестоимости, функцией которой является возмещение потребленных средств производства и рабочей силы. Таким образом, в издержки предприятия прибыль не входит. Говоря об издержках производства, Маркс рассматривал процесс их формирования непосредственно по их элементам в производственном цикле. Он игнорировал проблему колебания цен вокруг стоимости.

В России применяется показатель себестоимости, отражающий марксистский подход к трактовке издержек. Под *себестоимостью* понимаются выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на изготовление и реализацию продукции и денежное выражение стоимости израсходованных средств производства, части стоимости воспроизводства рабочей силы и части стоимости (при расширенном воспроизводстве) прибавочного продукта. В себестоимость входят лишь те затраты, которые носят постоянный характер (в нее не входят, например, единовременные, разовые затраты и затраты, не связанные с производством продукции: помощь сельскому хозяйству, благоустройство городов, убытки от стихийных бедствий, потери из-за просчетов в хозяйственной деятельности, штрафы, пени и др.). В себестоимость работ и услуг включаются материальные затраты (сырье и основные материалы без стоимости возвратных отходов, покупные изделия, вспомогательные материалы, топливо, энергия; затраты на геологоразведочные работы, рекультивацию земли; плата за древесину, воду и др.), амортизация, отчисления на государственное социальное страхование, медицинское, имущественное страхование, плата за краткосрочный кредит и др. *Структура себестоимости* находится в стадии формирования, постоянно претерпевает изменения. Она может быть определена по таким признакам, как связь с производством; общественная и производственная целесообразность; ориентация на общественно-необходимые затраты труда. Суть себестоимости заключается в том, что благодаря ей можно определить результативность производства любого готового продукта на любой стадии производства, в любой отрасли.

Все затраты делятся на две группы: *прямые*, связанные с изготовлением конкретного изделия, и *косвенные*, связанные с изготовлением нескольких видов изделий и освоением новых видов изделий, т.е. осуществлением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), изготовлением опытных образцов и т.д. При планировании себестоимости на перспективный период применяется нормативный метод, а при оперативной работе — калькулирование единицы и общего выпуска продукции. Таким образом, себестоимость определяется на единицу важнейших видов изделий и на весь выпуск.

Сущность, структура и динамика издержек. Итоговым показателем деятельности фирмы являются *общие издержки* по видам ресурсов, которые исчисляются умножением количества, израсходованного ресурса на его цену, а затем суммированием затрат дифференцированно по видам ресурсов. *Экономическими издержками* считаются платежи, которые необходимо произвести, чтобы определить затраты общества на такие цели, как приобретение капитала, сырья, исходных материалов и полуфабрикатов, рабочей силы и предпринимательской способности, включаемой в себестоимость в современных условиях развития рыночной экономики. Таким образом, предприниматель может быть одновременно и наемным работником, получая заработную плату как обладатель предпринимательского таланта, и владельцем капитала, получая долю прибыли предприятия. Цена всех необходимых ресурсов определяется их соотношением на ресурсном рынке, а предпринимательский талант является таким же ресурсом, как и любой другой и имеет цену, поэтому затраты на этот ресурс согласно современным теориям должны входить в издержки производства. Эффективность производства означает, что фирма благодаря предпринимательскому таланту применяет такую комбинацию ресурсов, техники и технологии производства, которая позволяет получить заданный объем продукции с наименьшими затратами, чем на альтернативных производствах.

Согласно современным западным теориям издержки делятся на *постоянные* и *переменные*, т.е. независящие и зависящие от объема производства. Постоянные издержки могут иметь место даже в том случае, если производство вообще не осуществляется — это арендная плата, оплата охраны и управленческого персонала, налоги и т.п. В группу затрат, зависящих от объема производства, входят плата за исходные материалы, полуфабрикаты, оплата энергии всех видов, заработная плата рабочих. Сумма постоянных (*TFC*) и переменных (*TVC*) издержек составляет *валовые (общие) издержки (TC)*, т.е. денежные затраты на производство продукции: $TC = TFC + TVC$. Графически эта зависимость отображена на рис. 8.1.

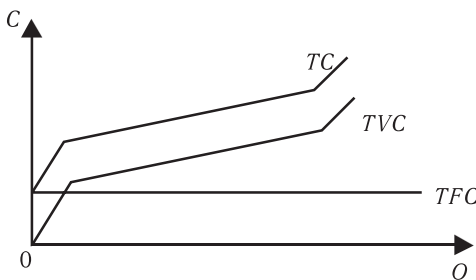


Рис. 8.1. Издержки фирмы (предприятия)

Для удобства расчетов каждый вид издержек усредняется путем деления на количество произведенной продукции. Различают общие средние затраты (*ATC*), средние постоянные затраты (*AFC*) и средние переменные затраты (*AVC*). В микроэкономике деление затрат на постоянные и переменные имеет практическое значение при расчетах на корот-

кий промежуток времени, так как в длительном периоде все затраты имеют тенденцию к изменению.

Кроме деления издержек производства на постоянные и переменные применяется их дифференциация на внутренние и внешние. *Внутренние издержки* — это затраты самого предприятия на технику, технологию и организацию производства. Под *внешними издержками* понимаются затраты, связанные с поставщиками, за поставленные ресурсы и энергию. Эти издержки напрямую связаны с колебанием цен на ресурсном рынке.

В последних неоклассических теориях значительное место отводится *предельным издержкам*, которые отражают дополнительные затраты на производство каждой сверхплановой единицы продукции. Эти издержки необходимы при определении оптимального объема производства, при котором прибыль предприятия может быть максимальной. Дальнейшее увеличение объема производства, как правило, приводит к снижению прибыли. Предельные издержки рассчитываются как разница между валовыми издержками базового и программируемого периода.

Если на производстве наблюдается рост переменных издержек, то растут и общие издержки, до тех пор пока величина предельных издержек станет меньше средних (рис. 8.2). При равенстве предельных и средних издержек рыночная цена становится равна средним затратам. Такое положение (точка *K* на рис. 8.2) называется *моментом критического безубыточного объема производства*, а сама точка *K* выступает *точкой безубыточности*. Если это состояние носит долгосрочный характер, предприятия получают возможность работать эффективно. При значительном колебании цен может произойти перелив капиталов в другие отрасли. Если цена не покрывает переменные издержки (точка *B* на рис. 8.2), то следует прекратить производство. Отток капиталов приведет к сокращению производства, повышению цен, а затем к повышению нормы прибыли. На современном этапе развития процесс перетока капиталов значительно ускорился и приобрел постоянный характер.

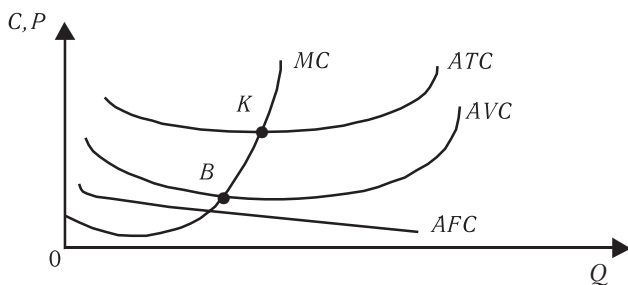


Рис. 8.2. Поведение фирмы в краткосрочном периоде

Противоположные тенденции будут наблюдаться в отраслях с низким органическим строением капитала и первоначально высокой нормой прибыли. В этом случае произойдет приток капитала, увеличение производства и выпуска товаров, снижение цен и нормы прибыли.

Межотраслевая конкуренция является основой постоянного движения капиталов и совершенствования отраслевой структуры общественного производства. Экономические службы предприятий постоянно определяют так называемые *альтернативные издержки*, которые имеют место на аналогичных предприятиях отрасли, тем самым определяя экономическую конъюнктуру в отрасли и перспективы развития предприятия. В этих условиях постоянно появляются новые товары, возникают межотраслевые компании и ускоряется процесс межотраслевого перелива капитала. В реальной жизни постоянно определяют альтернативные издержки для возможности осуществления выбора между разными экономическими решениями. Обычно на регулируемом рынке издержки равны текущей установившейся на данный момент рыночной цене при наличии близких цен. Альтернативные издержки равны близкой наивысшей цене. В производственной деятельности концепция альтернативных издержек имеет значение рационального использования того или иного вида ресурсов: что выгоднее — производить данный продукт у себя на предприятии или купить его на стороне?

Редко имеет место перенос части издержек на другие сферы народного хозяйства, называемый *издержками перелива*. Так, если фирма загрязняет окружающую среду, т.е. переносит часть своих затрат на население, то, естественно, она экономит свои затраты, занижает свои издержки у третьей стороны. При этом фирма может руководствоваться следующими соображениями: вложив 1 млн долл. в очистные сооружения, она посчитает их напрасно потраченными по сравнению с их вложением в производство.

Наиболее передовыми методами снижения издержек производства на Западе являются:

1) своевременная поставка комплектующих изделий (японская система «Канбан»: последующий этап производства как бы «втягивает» строго необходимое ему для определенного периода количество деталей у предшествующего этапа);

2) надзор за качеством посредством рабочего контроля;

3) научная организация труда и внедрение передовых организационно-технических приемов, повышение гибкости и динамичности производства в соответствии со спросом;

4) контроль за производственными процессами, запасами сырья, поставками материалов;

- 5) инвестирование средств в новую технику и технологию;
- 6) ускорение оборота капитала, материально-технических запасов;
- 7) снижение времени и затрат на наладку оборудования.

8.2. Теории прибыли. Рентабельность

Прибыль. Разница между общими доходами фирмы и общими издержками производства называется *прибылью*, которая определяется путем вычета из общей суммы продаж всех видов затрат: амортизации, зарплаты, процентов по ссудам и т.д. В этом случае прибыль называют *чистым доходом*. В теории Маркса прибыль является превращенной формой прибавочной стоимости и выступает в виде разницы между стоимостью (ценой) и издержками производства. При этом прибыль как искаженная форма стоимости маскирует источник обогащения капиталистов — неоплаченный труд наемного работника. В обычном представлении прибыль выступает как надбавка к цене затраченных ресурсов.

Современная трактовка прибыли противоречива: если доход на капитал выступает в виде процента, то прибыль объединяет все формы доходов — процент, зарплату и ренту или предстает как четвертая форма доходов. В экономической литературе существует несколько определений прибыли как экономической категории. Одни экономисты считают, что прибыль — это доход от нововведений, причем временный, как бы плата за риск, удачу. Другие характеризуют прибыль как монопольный доход в условиях естественного или умышленного дефицита ресурсов. К. Макконнелл и С. Брю считают плату за выполнение предприятием своих функций *нормальной прибылью*, а если общий доход превышает всю сумму издержек (нормальная прибыль включает в себя издержки), то разница, по их мнению, будет называться *чистой, или экономической, прибылью*. Другие экономисты определяют прибыль как вознаграждение за удачное использование факторов производства или же как плату за риск.

Прибыль является основной формой доходов и источником расширенного воспроизводства, главным резервом инвестирования капитала. Для многих предпринимателей этот внутренний источник финансирования предпочтительнее роста внешней задолженности или выпуска акций. Если в какой-либо сфере экономики разница между общим доходом и издержками достаточно высока, в эту отрасль устремляются капиталы. Каждое предприятие старается на равные издержки получить равную среднюю прибыль, продавая товары или по рыночным ценам, или по ценам производства независимо от сферы приложения ресурсов.

В России итоговым показателем деятельности предприятия является *валовая прибыль*, представляющая собой сумму прибыли от реализации продукции, основных фондов, иного имущества предприятия и доходов от нереализованных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Прибыль от реализации продукции определяется как разница между выручкой от реализации продукции без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции. Доходы (расходы) нереализуемых операций включают доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, доходы по акциям, облигациям и иным ценным бумагам и другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством продукции.

Рентабельность. Эффективность применения инвестированного капитала, авансированных затрат проявляется в сопоставлении прибыли как главного показателя жизнедеятельности предприятия с затратами, издержками, себестоимостью. Такое сопоставление выражается относительным показателем — *рентабельностью*, характеризующей прибыльность, доходность использования капитала. Росту рентабельности способствуют снижение себестоимости продукции и рост прибыли, а одним из противодействующих факторов является увеличение акционерного капитала (наряду с удешевлением элементов постоянного капитала и т.д.). Норма прибыли, как писал К. Маркс, имеет тенденцию к понижению (т.е. противодействующие, замедляющие, искажающие факторы). Это связано с ростом органического строения капитала (производства), т.е. ростом фондовооруженности, а также с периодическим обновлением основного капитала и продукции, имеющей цикл жизнедеятельности. Сказывается также противоречие между прибылью (ограниченной целью) и потенциально безграничными возможностями производства на базе НТП.

Различают рентабельность расчетную, текущую, нормативную, отраслевую и народно-хозяйственную.

Показатели рентабельности. Существует определенная последовательность для исчисления *показателя рентабельности*. Сначала определяют чистый доход, затем стоимость производственных фондов и после этого — *норму рентабельности*, как отношение чистого дохода к стоимости производственных фондов. Показатель рентабельности производства является основным показателем результативности деятельности предприятия. В рыночной экономике предпринимателю важно знать, за счет каких производственных составляющих достигается эффективность производства. Поэтому широко применяются следующие показатели рентабельности производства и продукции.

1. *Рентабельность продаж*. Рост рентабельности продаж означает: а) рост цен при неизменном уровне издержек; б) снижение издержек

при неизменных ценах. Снижение спроса способствует снижению рентабельности продукции. Это связано, во-первых, со снижением цен при неизменных издержках; во-вторых, с ростом издержек при неизменных ценах; в-третьих, с ростом издержек и снижением цен.

2. *Рентабельность активов.* Для предприятия *активы* представляют итог баланса на конец отчетного периода, включая стоимость имущества предприятия, средства и запасы для уплаты задолженности (материальная собственность, инвестиции, «цена фирмы», патенты, торговая марка, наличные деньги, ценные, т.е. неинвестированные, бумаги, материально-производственные запасы). Рентабельность активов отражает эффективность использования всего имущества фирмы.

3. *Рентабельность основного капитала.* Основным капиталом определяется как разница между использованным основным капиталом и его амортизацией на конец отчетного периода. Рентабельность основного капитала показывает эффективность использования основных фондов (фондоотдачу).

4. *Рентабельность собственного капитала.* Риск выражает эффективность использования капитала, инвестированного фирмой за счет собственных источников финансирования. Его динамика влияет на уровень котировки акций на фондовой бирже.

Все эти показатели в комплексе отражают действительную картину доходности (убыточности) фирмы, показывая затраты — объем производства — прибыль. В частности, рост рентабельности основного капитала при уменьшении рентабельности активов мог бы отражать увеличение оборотных средств, что привело бы к затовариванию готовой продукции, наличию излишков запасов сырья, материалов, росту наличности. Пофакторный анализ динамики рентабельности отражает реальную картину доходности и конкурентоспособности фирмы в условиях рыночной экономики.

8.3. Оптимальное функционирование фирм и формы индивидуального воспроизводства

В системе общественного воспроизводства фирма является главным производственным звеном. Деятельность любой фирмы связана с производством товара или услуги с целью получения максимального дохода (прибыли). Для достижения этой цели фирма затрачивает ресурсы, совершая их полный самостоятельный оборот и возмещение. Механизм функционирования фирм имеет свои особенности, которые связаны с выбором определенной экономической модели ведения хозяйства. На начальном этапе организации производства фирма должна решить вопросы относи-

тельно того, что именно следует производить, в каком объеме, кто будет потреблять эту продукцию и как будет организовано производство этой продукции. Если в условиях командной экономики эти вопросы решало государство, то в условиях рынка они решаются на предприятии.

Многообразие форм индивидуального воспроизводства связано с различной степенью экономической обособленности предприятий. Экономическая обособленность предприятий порождена отношениями собственности и базируется на ограничении собственности на средства и результаты производства разных предприятий. Относительное экономическое обособление предприятий в рамках государственной (муниципальной) собственности предполагает бюджетную и хозрасчетную формы индивидуального воспроизводства. При бюджетной форме отсутствует экономическая самостоятельность, управление находится в руках вышестоящих органов, финансирование производится за счет ассигнований из государственного (местного) бюджета, осуществляется контроль за результатом производства со стороны государства, целью является удовлетворение общественных потребностей. Хозрасчетная форма индивидуального воспроизводства имеет целью удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли. Эти предприятия обладают относительной экономической самостоятельностью, финансируются за счет собственных и заемных средств предприятия и лишь в редких случаях за счет средств государственного бюджета. Методом ведения хозяйства при данной форме индивидуального воспроизводства является *хозяйственный расчет*, который означает закрепление за государственными предприятиями средств производства с правом владения, пользования и распоряжения ими, но эти предприятия не становятся собственниками закрепленных средств производства и произведенного продукта. Хозрасчетная форма хозяйствования предполагает самокупаемость предприятия, т.е. возмещение текущих затрат предприятия на производство и реализацию продукции за счет собственных доходов от реализации продукции и услуг. В 1980-х гг. были сформированы основные принципы хозяйственного расчета:

- самостоятельность и рентабельность;
- оперативно-хозяйственная самостоятельность;
- контроль рублем за деятельностью предприятия.

В дальнейшем признание получил *полный хозяйственный расчет*, отличительной чертой которого стало самофинансирование предприятий как возмещение не только текущих затрат, но и затрат, связанных с расширением производства. Источниками самофинансирования явились прибыль, амортизационные отчисления и банковский кредит.

Полное экономическое обособление предприятий в условиях частной собственности порождает *коммерческую форму индивидуального воспроизводства*. Целью такого рода предприятий является получение

прибыли. Они обладают полной экономической самостоятельностью. Их финансирование осуществляется за счет собственных и заемных средств предприятия, а методом хозяйствования становится *коммерческий расчет*, основанный на следующих принципах:

- самокупаемость и самофинансирование;
- полная самостоятельность экономического поведения и экономическая ответственность;
- экономическое и социальное стимулирование трудовых коллективов и отдельных работников.

8.4. Основы теории производства

Предметом исследования теории производства на уровне предприятия являются проблемы, связанные с расходом факторов производства (ресурсов) для выпуска продукции, ориентированной на потребителя. В центре механизма функционирования предприятия в условиях рынка находится достижение равновесия между спросом и предложением. Спрос определяют потребители исходя из своих потребностей и платежеспособности. Предложение создают производители, которые руководствуются прежде всего принципом максимизации прибыли и составляют свои производственные планы с учетом запросов потребителей. Предприятия стремятся при минимуме издержек получить как можно больше прибыли. Они организуют свое производство в условиях безграничности материальных потребностей общества и ограниченности производственных ресурсов. Успех предприятия зависит от того, насколько полно оно сможет удовлетворить потребности и какое количество ресурсов будет применено в процессе производства данного продукта.

Микроэкономическая теория производства исходит из того, что технологически эффективная деятельность предприятия, связанная с выпуском продукции, может быть представлена с помощью производственной функции

$$Q = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (8.1)$$

где Q — максимально возможный выпуск продукции при данной комбинации производственных ресурсов x_1, x_2, x_n .

Факторы производства могут действовать только в сочетании друг с другом, обычно усиливая эффективность друг друга, конкурируя. Спрос на фактор производства зависит не только от его собственной цены, но и от цен всех остальных факторов. Поэтому процесс производства возможен только при наличии всех факторов производства, т.е. ресурсов. Эффектив-

ность производства зависит от правильной комбинации этих ресурсов, их пропорции. Предпринимательский талант и заключается в правильности выбора таких пропорций.

Производственная функция может быть *краткосрочной*: она описывает производственный цикл с неизменными факторами производства от начала производства до реализации продукции на рынке. *Долгосрочная* функция учитывает процессы инвестирования, при этом все ресурсы рассматриваются как переменные.

Для примера рассмотрим производственную функцию с использованием только двух основных видов ресурсов: труда и капитала. Первый ресурс является неизменным, его обозначим как Y , второй ресурс подвергается изменениям, его обозначим как X . Общее количество произведенной продукции в натуральном выражении, изменяющееся под влиянием переменного фактора, называется *общим продуктом* (TP). Отношение общего продукта к переменному фактору соответствует *среднему продукту* (AP):

$$AP = TP/X. \quad (8.2)$$

Предельный продукт (MP) представляет собой дополнительный выпуск продукции, вызванный добавлением единицы переменного фактора:

$$MP = \frac{\hat{TP}}{\hat{X}}. \quad (8.3)$$

Показатели среднего и предельного продуктов характеризуют соответственно среднюю и предельную производительность переменного ресурса X .

Динамика общего продукта может быть представлена в виде графика (рис. 8.3).

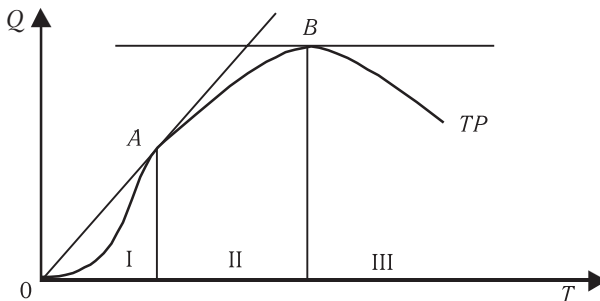


Рис. 8.3. Динамика общего продукта

График показывает, как в условиях убывающей производительности, предполагающей неизменную технологию, изменение переменного фактора приводит вначале к резкому изменению общего продукта (TP) на I стадии, затем выпуск продукции замедляется относительно затрат на II стадии и на III стадии рост затрат сопровождается снижением объемов производства.

Изменение двух факторов — капитала (K) и труда (L) — во всех возможных вариантах изображается фигурой, которая называется «холмом» производства (рис. 8.4).

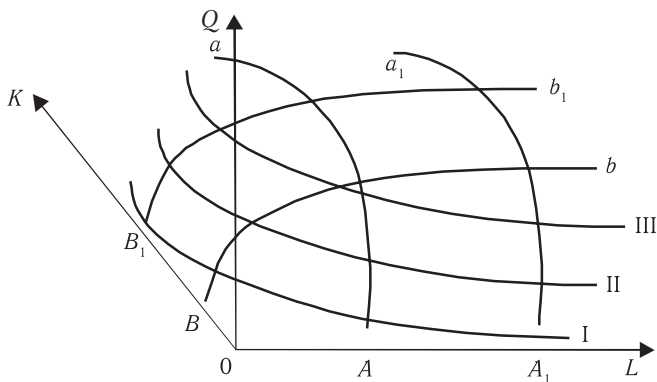


Рис. 8.4. «Холм» производства

Кривые роста производства Bb ; B_1b_1 и Aa ; A_1a_1 предполагают неизменность одного из факторов. «Холм» производства состоит из множества кривых уровня этого «холма», например I, II, III, все точки которых отражают один и тот же уровень производства. В микроэкономике эти кривые называются *изоквантами* (рис. 8.5). Такое графическое построение позволяет осуществить выбор оптимальной комбинации ресурсов для заданного объема производства.

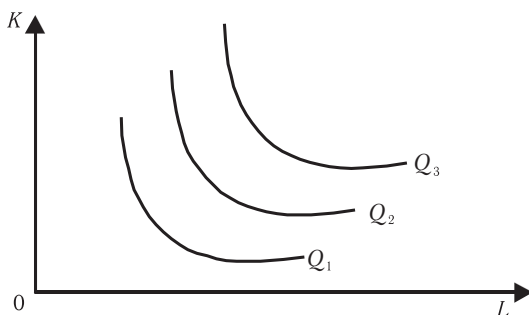


Рис. 8.5. Изокванты

В теории производства *оптимум производителя* можно определить двумя способами. Первый способ предполагает комбинирование ресурсов K и L таким образом, чтобы выполнялось равенство их взвешенных предельных производительностей:

$$\frac{MPK}{PK} = \frac{MPL}{PL}, \quad (8.4)$$

где PK и PL — цены ресурсов.

Во втором случае оптимальная комбинация производственных ресурсов наблюдается при равенстве предельной нормы технической замены двух факторов и соотношения их предельных производительностей

$$\frac{dk}{dL} = \frac{MPL}{MPK}, \quad (8.5)$$

где dK и dL — бесконечно малые изменения двух факторов.

Проблема поиска оптимальной комбинации ресурсов решается с учетом финансовых возможностей фирмы (бюджетного ограничения). Если сумма денег C полностью расходуется на приобретение факторов K и L по рыночным ценам Pk и Pl , то

$$C = Pk \times K + Pl \times L, \text{ или } K = -Pl/Pk \times L + C/Pk. \quad (8.6)$$

Это уравнение графически изображается прямой. Все ее точки представляют комбинации факторов, полное использование которых ведет к одинаковым затратам (рис. 8.6).

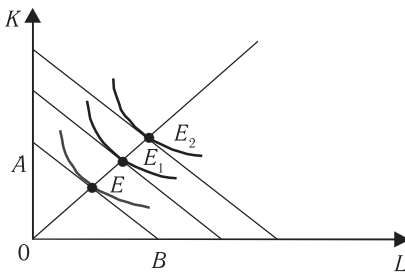


Рис. 8.6. Изокоста (бюджетная прямая)

Прямая AB получила название *изокосты*, или *бюджетной прямой*. Точка E , где изокванта касается изокосты, соответствует положению равновесия производителя. Учитывая, что наклон прямой определяется обратным соотношением цен двух факторов и в точке E наклон изокванты и изокосты одинаковый, то верно равенство

$$\frac{PL}{PK} = \frac{dK}{dL}. \quad (8.7)$$

Итак, положение равновесия возникает, когда предельная норма технической замены факторов равна соотношению цен на эти факторы. В случае увеличения объемов производства бюджет фирмы будет постоянно увеличиваться. Если цены на ресурсы не меняются, то получаем

множество точек оптимальной комбинации ресурсов. Линия, проходящая через эти точки, является *линией развития фирмы*.

8.5. Равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции

Механизм функционирования предприятия во многом зависит от степени развития рыночных отношений (табл. 8.1). В условиях совершенной конкуренции существует много фирм, которые производят незначительное количество одинакового продукта и которые не способны влиять на изменение цен и диктовать свои условия на рынке. Задача фирмы состоит в увеличении общей выручки и сокращении затрат на производство продукции. Каким образом фирма решает эту задачу?

Таблица 8.1

Виды конкуренции

Предложение и спрос	Покупатель		
	Один	Несколько	Много
Продавец:			
один	Двусторонняя монополия	Ограниченная монополия	Совершенная монополия
несколько	Ограниченная монополия	Двусторонняя монополия	Олигополия предложения
много	Монополия	Олигополия спроса	Совершенная монополия

Общая выручка (TR) представляет собой весь доход, полученный фирмой от продажи своей продукции. Средняя выручка (AR) равна

$$\frac{TR}{Q} = \frac{PQ}{Q} = P. \quad (8.8)$$

Предельная выручка (MR) есть результат прироста общей выручки в результате увеличения объема производства на одну единицу:

$$MR = \frac{d(TR)}{dQ}. \quad (8.9)$$

Если цена товара не меняется, то общая, средняя и предельная выручки будут представлены следующим образом (рис. 8.7).

В этих условиях фирма достигает своего равновесия в случае равенства предельной выручки и предельных затрат:

$$MR = MC = P. \quad (8.10)$$

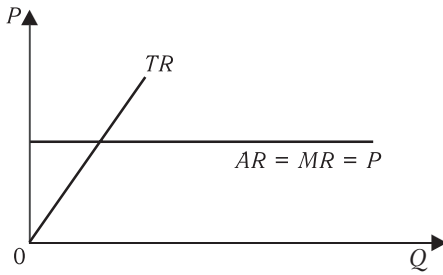


Рис. 8.7. Поведение фирмы в условиях неизменных цен

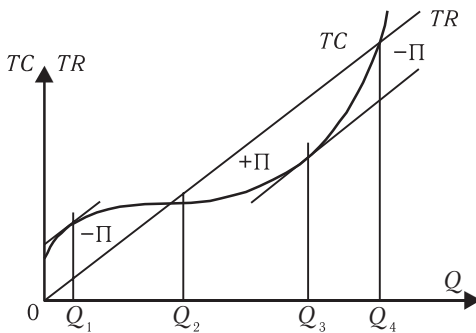


Рис. 8.8. Поведение фирмы в условиях совершенной конкуренции

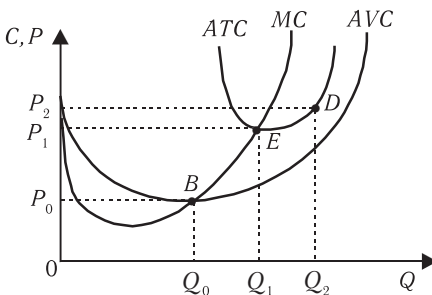


Рис. 8.9. Поведение фирмы в условиях изменения цен:

ATC — общие средние; AVC — средние переменные; MC — предельные;
 P_1E — заданная извне цена

Рассмотрим равновесие конкурентной фирмы в условиях совершенной конкуренции (рис. 8.8). Величина прибыли (Π) достигается в результате положительной разницы между общим доходом фирмы (TR) и общими затратами (TC). С увеличением объема производства от нулевого уровня до Q_2 предприятие терпит убытки, от Q_2 до Q_4 фирма начинает получать прибыль. На уровне Q_3 наблюдается максимум прибыли, когда предельный доход равен предельным затратам. При объеме производства Q_4 и выше фирма опять несет убытки.

Как же ведет себя фирма в условиях изменения цен (рис. 8.9)? Рост цен приводит к увеличению объемов производства, а снижение цены — к уменьшению прибыли до нуля в точке E . Объем производства в точке E является *критическим объемом производства*: в этой точке наблюдается минимум средних издержек, рыночная цена будет равна средним издержкам. При дальнейшем падении цены продолжение деятельности фирмы возможно лишь в условиях, когда (а) есть резервы для покрытия убытков и (б) убытки от продолжения производства меньше, чем от его закрытия.

Иногда производство может быть временно приостановлено до предполагаемого вскоре повышения цен. В точке B рыночная цена является критически низкой и равна средним переменным издержкам.

Ниже точки B доходы не будут покрывать переменные издержки. В этом случае продолжать производство не имеет смысла. Точка B называется *точкой закрытия предприятия*.

 **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Капелюшников Р. И.* Философия рынка Ф. Хайека. М., 1989.
2. *Лившиц А. Я.* Введение в рыночную экономику. М., 1991.
3. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. М., 1992.
4. *Пиндайк Р., Рубинфельд Д.* Микроэкономика. М., 1992.
5. *Хайман Д. Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение. М., 1992.

Глава 9

КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

9.1. Экономическая природа конкуренции и виды конкурентной борьбы. Олигополии

Экономическая природа конкуренции. Необходимым условием успешного развития производительных сил является постоянный рост уровня их обобществления. Действие данного общего экономического закона ведет к непрерывной и все увеличивающейся концентрации и централизации капитала, монополизации производства. Масштабы явления красноречиво характеризуют следующие цифры: в Великобритании, например, одна компания производит свыше 90% продукции черной металлургии, две компании — 75% компьютеров; во Франции два концерна контролируют почти 100% выпуска автомобилей, а два других — 70% выплавки стали; в Японии пять компаний практически монополизировали все производство компьютеров; в Италии одна компания производит более 90% автомобилей, другая компания — 94% чугуна. Сегодня для прогрессивного развития промышленности, внедрения новейших технологических достижений нужна *централизация ресурсов*. Отдельное же предприятие не имеет ни ресурсов, ни интеллектуальных сил, чтобы уверенно держать сегмент рынка. Его технологический уровень может поддерживаться только в рамках группы предприятий, консолидирующих свои усилия и ресурсы в общем технологическом комплексе. Послевоенное развитие мировой экономики характеризуется активизацией процессов концентрации и централизации капитала производства за рамками национальных границ отдельных государств, подъемом их на интернациональный уровень. Большинство рынков занимает промежуточное положение между монополиями и конкуренцией. В то же время образование монополий — это не только следствие процессов концентрации и централизации, а результат научно-технического процесса.

В рыночной экономике все субъекты хозяйствования действуют обособленно и выступают по отношению друг к другу как конкуренты. Под *экономической конкуренцией* понимают соревнование экономических субъектов на рынке потребителей в целях получения наибольшей прибыли. Конкуренция является необходимым и важнейшим элементом рыночного механизма хозяйствования, но характер и формы ее на различных рынках и в разных рыночных ситуациях неодинаковы. В условиях рыночной экономики конкуренция является важным механизмом экономических связей между производителями и потребителями. Так, если на рынок доставляется больше товаров, чем способны приобрести покупатели, то продавцы будут бороться за покупателя, снижая при этом цены. Если же на рынок будет доставлено меньше товаров, чем готовы приобрести покупатели, то последние будут соревноваться за продавца, способствуя тем самым росту цен. Таким образом, хотя конкуренция и связана с определенными издержками (в частности, с усилением социально-экономической дифференциации в обществе), она обеспечивает немалый экономический эффект, стимулируя снижение цен, повышение качества и ассортимента выпускаемой продукции, внедрение научно-технических достижений.

Виды конкурентной борьбы. Конкуренция развивалась вместе с развитием товарно-денежных отношений. Так, если для начала развития рыночных отношений была характерна *совершенная*, или *свободная, конкуренция*, которая определялась небольшими размерами предприятий и многочисленностью производителей, то со второй половины XIX в. картина начинает существенно меняться. Крупные предприятия постепенно захватывают все большую долю рынка, диктуя свои условия бизнесу; наряду с совершенной конкуренцией появляются новые виды конкурентной борьбы, и прежде всего *несовершенная конкуренция*.

В современной экономической науке выделяют *четыре модели конкурентной борьбы*: совершенную (чистую) конкуренцию, конкуренцию монополистическую, олигополию и монополию.

Совершенная (чистая) конкуренция. Такого рода конкуренция на практике довольно редка, но эта модель рынка имеет весомое аналитическое значение, так как представляет собой простейшую ситуацию, в которой следует использовать понятия «доход» и «издержки». Для данного вида конкуренции характерны следующие черты.

1. *Большое число фирм.* Основной чертой рынка совершенной конкуренции является наличие большого количества независимо действующих продавцов. Примером служат рынки сельскохозяйственных товаров, фондовая биржа и рынок иностранных валют. На таких рынках в обороте находится стандартизированная продукция. Конкурирующие фирмы производят однородную продукцию, и при одинаковой цене потребителю

безразлично, у какого продавца покупается продукт. Вследствие стандартизации продукции отсутствует основание для неценовой конкуренции, т.е. конкуренции на базе различий в качестве продукции, рекламе или стимулировании сбыта.

2. *Отсутствие контроля над ценой продукции.* На чисто конкурентном рынке отдельные фирмы осуществляют незначительный контроль над ценой продукции. Это свойство вытекает из следующего обстоятельства: в условиях чистой конкуренции каждая фирма производит настолько небольшую часть от общего объема производства, что увеличение или уменьшение ее выпуска не будет оказывать ощутимого влияния на общее предложение или цену продукта.

3. *Свободный переход из отрасли в отрасль.* Не существует никаких серьезных препятствий — законодательных, технологических, финансовых и других, которые могли бы помешать возникновению новых фирм и сбыту их продукции на конкурентных рынках. Ограничителем выступает размер получаемой прибыли. Каждый предприниматель будет производить товары до того уровня, когда цена и издержки производства станут равными.

4. *Равный доступ к информации.* Все продавцы имеют представление о ценах и возможной прибыли, так как по условиям свободной конкуренции спрос товара полностью зависит от цены. На рынке фигурирует множество фирм, и ни одна из них не контролирует достаточно заметного сегмента рынка, поэтому при расширении объема производства фирма, как правило, цену не меняет.

5. Все фирмы, действуя независимо, но одновременно, могут повлиять — и действительно влияют — на общий объем предложения и, следовательно, на рыночную цену. Если один производитель увеличивает или уменьшает выпуск при неизменных объемах производства у всех других конкурирующих фирм, это не оказывает существенного влияния на общий объем предложения и рыночную цену.

6. *Кривая спроса на продукцию фирмы является в то же время кривой дохода.* Цена за единицу продукции пропорциональна доходу от этой единицы продукции (среднему доходу продавца).

7. Валовой доход при любом уровне продаж может быть легко определен путем умножения цены на соответствующее количество продукции, которое фирма может продать. И так как цена остается неизменной, то валовой доход будет всегда увеличиваться на постоянную величину с каждой дополнительной единицей продаж. Предельный доход (т.е. добавочный доход, получаемый с каждой дополнительной единицы продукции) будет постоянным.

8. В условиях свободной конкуренции ни одна фирма на рынке не играет заметной роли, а цены складываются под воздействием только спроса

и предложения. Фирмам приходится ориентироваться на сложившийся уровень цен. Однако известны случаи кратковременного воздействия на конъюнктуру рынка. Для этих целей используют стратегию «случайного» снижения цен, которая заключается в установлении сначала максимально высокого уровня цен, а затем их медленного снижения до уровня средних рыночных показателей. За период, когда цены были максимально высокими, фирме все же удается продать какое-то количество товаров и тем самым увеличить свой доход.

Монополистическая конкуренция. Она является самой распространенной в настоящее время моделью рынка. Монополистическая конкуренция предполагает смещение монополии и конкуренции. Для монополистической конкуренции характерны следующие черты.

1. *Относительно большое число фирм.* Монополистическая конкуренция подразумевает такую рыночную ситуацию, при которой относительно большое число небольших производителей выпускает дифференцированную продукцию. Каждая фирма обладает относительно небольшой долей рынка, поэтому она имеет очень ограниченный контроль над рыночной ценой. Кроме того, наличие сравнительно большого числа фирм гарантирует, что сговор фирм с целью ограничения объема производства и искусственного повышения цен почти невозможен. Наконец, при многочисленности фирм в отрасли нет ощущения взаимной зависимости между ними; каждая фирма определяет свою политику, не учитывая возможную реакцию со стороны фирм-конкурентов.

2. *Дифференциация продукции.* В противоположность рынку чистой конкуренции при монополистической конкуренции этот признак является одним из основных. В условиях чистой конкуренции фирмы производят стандартизированную продукцию, в то время как при монополистической конкуренции производители выпускают разновидности данного продукта. При этом дифференциация продукта может принимать различные формы: продукция фирм может различаться по своим физическим или качественным параметрам; функциональным особенностям, материалу, дизайну, качеству, а также способам размещения и доступности. Например, небольшие мини-бакалеи или продовольственные магазины самообслуживания успешно конкурируют с крупными супермаркетами, несмотря на то что последние имеют намного более широкий ассортимент товаров. Владельцы маленьких магазинов стараются располагать их вблизи от покупателей. Дифференциация продукта может также являться результатом различий, созданных посредством рекламы, упаковки и использования торговых знаков и торговых марок.

Значение дифференциации продукта проявляется также в том, что, несмотря на наличие относительно большого числа фирм, производители

в условиях монополистической конкуренции обладают ограниченной степенью контроля над ценами на свою продукцию. Потребители отдают предпочтение продукции определенных продавцов и готовы платить более высокую цену за их продукцию. Экономическое соперничество сосредотачивается не только на цене, но также и на таких неценовых факторах, как качество продукта, реклама и условия, связанные с продажей продукта.

Олигополия. Под *олигополией* (от греч. *oligos* — немногочисленный, незначительный и *poleo* — продаю, торгую) понимают такую ситуацию на рынке, когда несколько крупных конкурирующих фирм монополизируют производство и сбыт основной массы продукции в отрасли. Например, олигополия наблюдается в алюминиевой промышленности, где три фирмы имеют тенденцию господствовать на всем национальном рынке. При олигополии 10 или 15 бензозаправочных станций могут иметь примерно равные доли рынка нефтепродуктов в городе среднего размера. Существует несколько причин, почему определенные отрасли обслуживаются небольшим количеством фирм.

1. *Эффект масштаба* (см. 10.1). Достаточно эффективное производство возможно только при небольшом числе производителей, другими словами, эффективность требует, чтобы производственная мощность каждой фирмы занимала большую долю рынка. Ситуация, при которой в отрасли имеется большое число фирм с высокими издержками, каждой из которых не удастся реализовать эффект масштаба, является неустойчивой. Исторически сложилось так, что во многих отраслях научно-технический прогресс сделал все более и более достижимым эффект масштаба. Многие отрасли начинали свое развитие на базе несложной техники, в условиях небольшого эффекта масштаба и значительного числа конкурентов. Затем, по мере совершенствования техники и все более резкого выраженного эффекта масштаба, менее сметливые или менее энергичные фирмы оказывались на обочине, а вперед выходили наиболее сильные производители. Например, в начале XX в. в американской автомобильной промышленности в период ее становления существовало более 80 фирм. С годами развитие технологий массового производства, банкротства и слияния ослабили борьбу между производителями. Теперь на долю «большой тройки» — «Дженерал моторс», «Форд» и «Крайслер» — приходится около 90% продаж произведенных в стране автомобилей. Новые фирмы не вступают в эту отрасль, поскольку, чтобы добиться низких издержек на единицу продукции, любые вновь вступающие фирмы должны быть крупными производителями. Для этого потребуется вложить в машины и оборудование несколько миллиардов долларов. Эффект масштаба становится труднопреодолимым барьером для вступления в данную отрасль промышленности.

2. *Эффект слияния.* Поводом для слияния могут служить разные обстоятельства. Объединение двух или более конкурировавших фирм может существенно увеличить их рыночную долю и дать возможность новой и более крупной производственной единице добиться большего эффекта.

Олигополии могут быть *однородными* или *дифференцированными*, т.е. в олигополистической отрасли могут производить стандартизированные или дифференцированные продукты. Так, сталь, цинк, медь, алюминий, свинец, цемент, технический спирт и т.д. являются стандартизированными продуктами в физическом смысле и производятся в условиях однородной олигополии. С другой стороны, многие отрасли, производящие потребительские товары, такие как автомобили, бытовые приборы, открытки и др., производят их в условиях дифференцированной олигополии. Редко какая фирма в условиях олигополистической отрасли в состоянии изменить свою ценовую политику, не попытавшись рассчитать наиболее вероятные ответные действия своих конкурентов. При установлении цены для олигополиста наиболее важными являются данные об издержках и спросе, но к ним также нужно добавить и реакцию со стороны конкурентов. Следует отметить, что такого рода взаимозависимость является уникальным свойством олигополии. Отсюда вытекает и наиболее подходящее определение олигополии: считается, что олигополия существует, когда число фирм в отрасли настолько мало, что каждая при формировании своей ценовой политики должна принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов.

Стратегии ценообразования при олигополии. В условиях олигополистической конкуренции применяется множество стратегий ценообразования. Одна из наиболее распространенных получила название *стратегии следования за лидером*. Абсолютным лидером считается фирма, которая имеет бесспорные преимущества перед конкурентами либо в объеме выпуска продукции, либо в уровне затрат. Все фирмы следуют за лидером, не превышая его уровень цен. На взаимозаменяемую продукцию (например, бензин) устанавливается единая цена. Если продукция близка по параметрам друг к другу (автомобили), то в ценах возможны некоторые различия.

Другая стратегия, используемая в олигополии, заключается в *координации действий при установлении цен*. Она существует в виде принятия соглашения о ценах между участниками рынка. В некоторых странах заключение соглашения о ценах запрещено законом. *Параллельная ценовая политика* — это закамуфлированная координация цен. Она состоит, например, в том, что все компании калькулируют издержки производства по унифицированным статьям, а затем, прибавляя определенную норму

прибыли, получают цену. Параллельность проявляется, когда под действием рыночных факторов цены всех компаний отрасли меняются в одной и той же пропорции и в одном направлении.

Монополия. Под *монополией* (от греч. *μονος* — один, единственный и *πολεο* — продаю) понимают такую ситуацию на рынке, которая характеризуется наличием небольшого числа продавцов (редко единственного), каждый из которых способен повлиять на общий объем предложения и на цену товара или услуги. Для монополии характерны следующие черты.

1. *Высокие входные барьеры на монополистический рынок.* Если одна фирма является единственным производителем и единственным поставщиком, то она приобретает качество отрасли. Ее продукция уникальна, не имеет заменителей, и покупатель вынужден обращаться только к ней. Это позволяет фирме осуществлять контроль над ценой и воздействовать на общий объем предложения. Переход других производителей в свою отрасль фирма блокирует. Барьеры могут быть экономическими, техническими или юридическими. Реальными барьерами, препятствующими входу в отрасль, считаются эффект масштаба, исключительные права и собственность на важнейшие виды сырья. В некоторых странах правительство предоставляет фирмам статус единственного продавца товаров и услуг, но взамен указанных привилегий оно сохраняет за собой право регулировать деятельность таких монополий, чтобы исключить ущерб, который они могут принести немонополизированным отраслям и населению. Кроме этих барьеров, препятствующих вступлению в отрасль, монополии могут использовать физическое устранение конкурента, давление на банки с целью воспрепятствовать получению конкурентом кредита, переманивание ведущих специалистов фирм-конкурентов и другие способы.

2. *Цена как основной инструмент для установления господства монополии на рынке.* Различают три вида монопольных цен: *монопольно высокие*, по которым монополии продают свою продукцию потребителям; *монопольно низкие*, по которым монополии закупают сырье и комплектующие детали у поставщиков; *дискриминационные*, которые монополии устанавливают на различных рынках применительно к различным группам покупателей по вариантам товаров и услуг, а также по территориальному и временному признаку.

3. *Использование ценовой и неценовой конкуренции.* Механизм *ценовой конкуренции* действует посредством изменения цен на товары. Фирмы-продавцы снижают или увеличивают цену, анализируя кривую спроса на конкретном рынке. Основное условие ведения успешной конкурентной борьбы с помощью цен — это постоянное совершенствование производства и снижение себестоимости продукции. Выигрывает только тот предприниматель, который располагает реальными шансами снижения издержек

производства. При ценовой конкуренции фирма-производитель устанавливает на свою продукцию цены ниже рыночных. Конкуренты, не имеющие возможности последовать этой инициативе, не могут удержаться на рынке и уходят с него или разоряются. Так что на выигрыш может рассчитывать только та фирма, которая имеет действительно сильное положение на рынке по сравнению с конкурентами. Если же конкурирующие фирмы находятся в примерно равных условиях, то «ценовая война» не просто расточительна, но и бессмысленна. При *неценовой конкуренции* роль цены несколько не уменьшается, однако на первый план выступают уникальные свойства продукта, его техническая надежность, высокое качество. Именно это, а не снижение цены позволяет привлечь новых покупателей и повысить конкурентоспособность товара.

Как тип экономического поведения на рынке монополия имеет положительные и отрицательные стороны. С одной стороны, крупное производство дает возможность снижать издержки и экономить ресурсы; оно меньше подвержено банкротству, а значит, сдерживает рост безработицы, имеет больше возможностей для проведения научно-исследовательских работ и т.д. Иногда государство даже заинтересовано в существовании некоторых монополий (например, РАО «Газпром») при условии регулирования их деятельности. Такие монополии носят название *естественных*. С другой стороны, в рыночной экономике монополия является препятствием для свободной конкуренции, что не способствует ни снижению цен, ни повышению качества продукции и в конечном итоге ведет к снижению жизненного уровня населения.

9.2. Виды конкурентного поведения

Основная особенность конкуренции во всех ее проявлениях состоит в столкновении интересов субъектов рынка. Причина этих столкновений обусловлена их соперничеством в борьбе за один и тот же сегмент рынка, ведь если спрос будет удовлетворен товарами одной фирмы, то остальные автоматически лишаются возможности реализовать свою продукцию. Исторически сложилось несколько различных стратегий конкурентного поведения.

1. *Виолетная стратегия*. Она наблюдается, когда крупная фирма решает свои отношения с конкурентами с позиции силы. На ее стороне значительный объем производства, более высокая, чем у конкурентов, производительность труда, низкие издержки производства, доступные только гигантам научные исследования и широкое применение маркетинга. Все это обеспечивает крупной фирме монопольное положение на рынке.

Стратегия виолентов заключается в том, что, опираясь на свою мощь, они вытесняют конкурентов с занимаемого сегмента рынка. Такая стратегия бесспорного лидерства одной фирмы (иногда в окружении небольшого числа значительно уступающих ей по размерам конкурентов) характерна для отраслей массового производства товаров народного потребления.

2. *Пациентная (нишевая) стратегия.* Такая стратегия конкурентного поведения характерна для узкоспециализированных фирм. Сегмент рынка пациента не требует большого объема производства. Издержки производства у таких фирм, как правило, выше, а выпускаемая продукция дороже. Сила этих фирм в удовлетворении особых запросов потребителей.

3. *Коммутантная (соединительная) стратегия.* Она характерна для производственных предприятий средних размеров. Эти сравнительно небольшие неспециализированные предприятия лучше всего могут приспособливаться к удовлетворению быстро меняющихся потребностей покупателей. Совпадение запросов потребителей и наличие возможности организовать производство необходимых товаров в значительных объемах создают основу для массового (виоленты) или специализированного (пациенты) производства. Но эти условия бывают не всегда, и тогда применяется коммутантная стратегия. Создаваемые каждый раз для конкретного случая многочисленные мелкие предприятия выполняют роль связующего звена экономики. Они появляются там, где более крупные предприятия неэффективны или отсутствуют условия для индивидуального подхода к клиенту.

4. *Эксплерентная (пионерная) стратегия.* Она связана с крайне рискованным, но баснословно выгодным в случае удачи революционным решением. Как правило, это касается создания новых или радикального преобразования старых сегментов рынка. Наблюдать пионерную стратегию приходится не так часто из-за ее кратковременной природы. Дело в том, что до того момента, когда удастся достичь решающих успехов, такая фирма больше походит на группу фанатиков-энтузиастов нового направления, чем на коммерческое предприятие. Если изобретатель преодолевает все трудности и закрепляется в созданной им же самой рыночной нише, он вынужден внутренне переродиться и стать предпринимателем. Роль эксплерентов заключается в разработке и внедрении достижений научно-технического прогресса.

Краткий обзор основных стратегий конкурентной борьбы показывает сложность сосуществования и взаимного дополнения компаний различного типа. В каждом случае действуют свои правила игры. Вторгаясь в соседний сегмент рынка, конкуренты наталкиваются на ожесточенное сопротивление, и не всегда отработанные приемы конкурентной борьбы

оказываются достаточно эффективными. История изобилует фактами, когда мощные компании, применяющие стратегию виоленты, терпели поражение при попытках заняться специализированным производством. Их главный козырь — эффективность массового выпуска товаров — не срабатывал на узком рынке, там, где пациент легко удовлетворял особые запросы покупателей.

Выбор стратегии конкурентной борьбы в каждой отрасли не ограничивается одним видом. Кроме гигантов-виолентов в качестве субпоставщиков, изготавливающих отдельные узлы, выступают представители коммутантной стратегии. Высокая эффективность мелких компаний — явление распространенное. Они успешно действуют во многих подотраслях машиностроения. Опыт многих крупных корпораций свидетельствует о малой эффективности попыток изготавливать все самостоятельно до последнего болта. Второстепенным деталям обычно уделяется мало внимания, и они оказываются некачественными и дорогими. Мелкая фирма идеально приспособлена к решению подобных задач, к тому же она легко может быть заменена другим поставщиком, а значит, корпорации испытывают сильнейшую конкуренцию. Все фирмы стремятся занять определенную рыночную нишу, так как ситуация, когда две или несколько фирм занимают одну рыночную нишу, крайне неустойчива. Конкуренция обязательно выбраковывает более слабого, если он не занимает особую рыночную нишу.

Намечая направление своего развития, каждой фирме приходится решать две принципиальные задачи: во-первых, определить стратегию конкурентной борьбы и, во-вторых, подчинить все стороны своей деятельности тем правилам игры, которые диктует выбранная стратегия. Расширение выпуска продукции при прочих равных условиях выгодно при любой стратегии конкурентного поведения, но в реальной обстановке — это приоритетная цель виолента. У крупных фирм обычно велики постоянные издержки: проценты по займам, плата за землю, амортизационные отчисления и т.д. Эти расходы приходится нести независимо от того, сколько товаров в данный момент выпускает фирма. Если товаров продано мало, то груз постоянных издержек становится непомерно большим, приходится повышать цены, вследствие чего продукция становится неконкурентоспособной, поэтому виолент должен выпускать много продукции, иначе расходов не покрыть. Высокие прибыли фирмы-пациента обусловлены степенью уникальности его продукции, а не объемом производства. Пациент заинтересован в росте спроса на свою продукцию, но для него более важен выбор ассортимента продукции. Совершенно особое отношение к этой проблеме у фирмы-эксплерента. Первые образцы принципиально

новых товаров изготавливаются в считанном количестве экземпляров. Но в случае успеха возможен взрывной рост спроса на рынке. Это самое уязвимое место таких фирм, поскольку крупные компании зачастую могут вытеснить их с рынка.

Особое место в условиях конкурентной борьбы отводится качеству выпускаемой продукции. Ориентация на массовый спрос равносильна среднему уровню качества. Но продукция, воспринимаемая как «дешевка», не находит широкого сбыта, несмотря на низкие цены. Неуместна ориентация и на повышение спроса. Рынок таких товаров узок, и виоленту трудно проявить на нем свои сильные стороны. Для пациента товары высокого качества составляют основное поле деятельности. Именно в высших сегментах рынка образуется множество ниш, связанных с появлением узких групп потребителей, которых не устраивает стандартная продукция. Это создает основу для узкой специализации, так как состоятельные потребители оплачивают любые усовершенствования, вносимые по их желанию, а технологические секреты, обеспечивающие высокое качество, служат пациенту надежной защитой от вторжения конкурентов в элитный бизнес.

В сфере финансовой политики мир виолента представляет собой крупные доходы и расходы, масштабность финансируемых ими программ. Финансовые условия, в которых действуют пациенты, связаны с менее эластичным спросом, поэтому они вынуждены создавать значительные резервы. Финансовое положение коммутантов объективно слабое, что нередко служит поводом разорения. Во многих случаях денежные затраты заменяются личными предпринимательскими способностями руководства фирм.

Подводя итоги краткой характеристики основных стратегий конкурентной борьбы, можно сделать вывод, что наиболее важным в производственной сфере для виолента является успешный выпуск массовой продукции, для коммутанта — приспособление к местным условиям, для эксплорента — выпуск перспективных товаров.

9.3. Бизнес и его роль в современной рыночной экономике

Малый бизнес. Бизнес — это любой вид деятельности, приносящий доход или иные личные выгоды. По мере развития предпринимательской деятельности бизнес укрепляется, принимая различные виды и формы, но всегда основу бизнеса составляет *малое предприятие*. В нашей стране для определения малого предприятия используются отраслевая принадлежность и число занятых¹.

¹ См.: ст. 3 Федерального закона от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

Малые предприятия гибки и маневренны; они сравнительно легко приспособляются к конъюнктуре рынка и изменениям в производстве, оперативно реагируют на запросы потребителей, быстро осваивая новые технологии, новые виды продукции и услуг; расположены близко к потребителю. Развитие «малой экономики» способствует формированию конкурентной среды; широкое распространение «малых» предприятий делает экономику наиболее восприимчивой к внедрению достижений научно-технического прогресса. Кроме того, на малых предприятиях достигается более рациональное использование трудовых ресурсов, и «малая экономика» обеспечивает в определенной степени решение проблемы занятости, особенно в небольших и средних городах.

Малый бизнес, часто возникающий на короткое время для удовлетворения сиюминутных потребностей и изготовления комплектующих изделий, очень многообразен, и его следует квалифицировать по следующим признакам.

1. *По формам собственности, организационно-правовому статусу* мелкие фирмы делятся на индивидуальные (основанные на индивидуальном капитале), в том числе семейные; общества с ограниченной ответственностью (основанные на долевом участии), среди которых выделяют полные, смешанные и общества с ограниченной ответственностью; акционерные общества.

2. *По способу образования* мелкие предприятия делятся на создаваемые заново и образующиеся путем выделения какого-либо подразделения из действующего предприятия. Важным моментом является возможность образования мелкой фирмы на основе смешанных форм собственности при наличии нескольких учредителей.

3. *По уровню доходов и степени коммерческого успеха* мелкие фирмы можно разделить на три группы. Первую группу составляют предприятия, не имеющие наемных работников и живущие за счет собственного труда. Вторая группа представлена владельцами небольших предприятий, которые, как правило, имеют наемную рабочую силу. Их относительная хозяйственная устойчивость объясняется тем, что многие из них функционируют как подсобные и вспомогательные специализированные предприятия, работающие по субконтрактам с крупными предприятиями. Третья группа представлена собственниками небольших прибыльных предприятий (10–15% от общего числа), среди которых доминируют владельцы фирм и контор, специализирующихся на оказании профессиональных услуг.

Работа в мелких фирмах по своему характеру может быть как основной деятельностью, так и неосновной, когда наемные работники (врачи, юристы, экономисты, инженеры) образуют собственное дело и занимаются им часть рабочего дня (недели, месяца) или сезонно.

Взаимодействие малого бизнеса с крупным капиталом. По способу взаимодействия с крупным капиталом среди мелких фирм различают независимые фирмы, которые могут долго просуществовать, успешно конкурируя на рынке и оставаясь при этом мелкими, и фирмы, вступающие в симбиоз с крупной корпорацией. Существует несколько форм взаимодействия мелких фирм с крупным бизнесом. Среди них можно выделить такие формы, как:

а) *субподрядная система*, в которой мелкая фирма специализируется на выпуске отдельных деталей, узлов и другой мелкосерийной продукции, поставляемой какой-либо корпорации. Мелкие фирмы прочно привязаны к головным компаниям производственной, коммерческой и финансовой зависимости; вне их шансы организовать производство и выжить в конкурентной борьбе весьма сомнительны. В США в машиностроении и металлообработке более 50% компаний малого бизнеса связаны в своей деятельности с субподрядом. В Японии субподрядная система получила еще большее распространение;

б) *система франчайзинга* (англ. *franchising*, от *franchise* — привилегия). Это смешанная форма крупного и мелкого предпринимательства, при которой более крупная фирма, имеющая твердые позиции на рынке, заключает договор с более мелкой и предоставляет ей оборудование, материалы, технологии и бренд с тем условием, чтобы дочерняя фирма осуществляла свой бизнес только в той форме и на тех условиях, которые ей предпишет «родительская». Эта форма представлена системой дилеров, продавцов продукции крупных компаний. Владельцы фирм, действующих в рамках системы франчайзинга, имеют льготы в виде скидок на цены, помощь в доставке товара и приобретении оборудования, получении кредита и т.п. В США на эту систему приходится 40% розничного оборота и одна треть услуг. За период 1970—1986 гг. число фирм, работающих по системе франчайзинга, увеличилось на 82 тыс., объем продаж вырос в 4,5 раза, а количество занятых возросло с 3,5 до 5,2 млн человек. К началу XXI в. еще более усилилась зависимость мелких фирм от крупного капитала. В то же время эти данные свидетельствуют и об усилении зависимости мелких фирм от крупного капитала.

В самой системе франчайзинга можно выделить три типа фирм:

- 1) фирмы, работающие только по системе контрактов, — они обязаны продавать всю свою продукцию головной компании;
- 2) фирмы, в которых крупный поставщик определяет многочисленные стороны их производственной и коммерческой деятельности;
- 3) предприятия-операторы, создаваемые на условиях аренды, — деятельность этих компаний полностью регламентирована.

Таким образом, крупный и малый бизнес находятся в тесной, но неравноправной взаимосвязи. Малый бизнес может действовать главным образом в тех сферах экономики, где это выгодно монополистам.

Фирмы-генерики. Наряду с рассмотренными ранее формами взаимодействия крупного и малого бизнеса существует особая группа мелких фирм, занимающихся копированием продуктов компаний в различных отраслях производства, — так называемые *генерики*. Первоначально это явление возникло в фармацевтике, затем распространилось на электронику и ряд других отраслей. Характерной особенностью фирм-генериков является дешевизна их продукта. Например, в Германии копии известных препаратов оказались вдвое дешевле оригиналов. Основную роль в этом играют два фактора:

1) копируя продукцию крупных компаний, малые фирмы не несут расходы на НИОКР;

2) крупные фирмы искусственно завышают цены, а малые обычно довольствуются сравнительно низкой нормой прибыли.

Предлагая равный по действию и назначению продукт гораздо дешевле, мелкие компании вытесняют крупные фирмы со значительной части рынка. Деятельность фирм-генериков выступает серьезным ограничителем произвола в монополистическом ценообразовании.

Малый венчурный бизнес. Особое место в малом бизнесе занимает так называемый *венчурный бизнес*, представленный фирмами, занимающимися коммерческим освоением нововведений. Ряд причин, в том числе переход на новые технологии, развитие сферы услуг, новая волна научно-технических нововведений, наличие «избытка капитала», стимулировали создание «рисковых» инновационных, «стартовых» внедренческих компаний, которых объединяет одно — стремление извлечь максимум прибыли от коммерческого освоения нововведения любого вида (открытие, изобретение) и модификации уже освоенного товара. Венчурный капитал готов прийти в любую сферу приложения, но лишь тогда, когда есть шанс получить сверхвысокую прибыль. Обычно создание рискованной инновационной компании предполагает наличие трех условий: 1) идеи нововведения; 2) предпринимателя, готового на основе такой идеи организовать новую фирму; 3) капитала. Деятельность начинающих венчурных фирм финансируется из так называемых фондов венчурных капиталов, в которых участвуют венчурные корпорации.

Значение малого бизнеса для развития экономики. Малый бизнес выполняет многообразные функции в рыночной экономике: соединяет экономику в единое целое; формирует в ней конкурентные отношения; обеспечивает восприимчивость экономики к новшествам; создает условия для занятости. Как уже говорилось, бесчисленные мелкие предприятия

выполняют роль «соединительной ткани» экономики. Они появляются там, где другие предприятия неэффективны (местные «ближайшие» бензоколонка, магазин, кафе, парикмахерская), а также там, где прочие фирмы не обеспечивают достаточно индивидуализированного подхода к клиенту. Без мелких предприятий возникла бы «лоскутная» экономика, где одни потребности населения удовлетворялись бы полностью, а другие нет. Напротив, постоянный поиск новых общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним — основа стратегии малого бизнеса. Не случайно мелкие фирмы не занимаются планированием своей деятельности, а если и составляют план, то гибкий и краткосрочный.

Для экономики в целом деятельность мелких фирм оказывается важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого бизнеса можно судить о способности страны приспособиваться к окружающей обстановке в мировой экономике. Не менее важна роль мелких фирм в формировании конкурентных отношений. Мелкие независимые производители конкурируют со вспомогательными подразделениями гигантских концернов и успешно вытесняют их с рынка. Малый бизнес выступает в роли своего рода скальпеля, срезающего малопродуктивные подразделения концернов. В то же время мелкие фирмы слабы поодиночке, но вместе они представляют значительную силу, способную воздействовать на конъюнктуру рынка. Не будь постоянного конкурентного давления со стороны мелких компаний, крупные фирмы могли бы совместно повышать цены, сохранять технологии и т.п. Всему этому препятствует мелкий бизнес, эффективно сдерживающий тенденцию к застою, свойственную фирмам-гигантам.

Беспрецедентна роль малого бизнеса в ускорении внедрения достижений НТП. Хотя подавляющая часть научных исследований осуществляется крупными компаниями (в странах общего рынка две трети всех промышленных исследований выполняются крупными фирмами), однако принципиальные нововведения, меняющие имидж всей промышленности, оказываются результатом деятельности мелких, ранее неизвестных компаний. Все крупные современные концерны возникли из мелких пионерских фирм еще в начале XX в.

Масштабная цель и крайне трудный, рискованный путь к ней — вот условия, в которых возникают и действуют фирмы-новаторы. Хорошая приспособленность именно к этим условиям нередко позволяет им обогнать в научно-техническом прогрессе даже ведущие концерны. Действительно, эксплоренты, как правило, малы и бедны ресурсами, но их усилия предельно сосредоточены на решении главной задачи. Фирма-новатор заведомо идет на коммерчески невыгодные условия и затраты, так как в

новом деле риск неизбежен, но в случае успеха ей гарантированы сверхвысокие прибыли. Однако путь фирм-эксплерентов очень тернист. В своем развитии они проходят несколько этапов.

Первый этап: *процесс внедрения или коммерциализации открытия*. Обычно этот этап проходит незамеченным для других фирм, и большинство малых предприятий заканчивает свое существование уже на этом этапе. В последнее десятилетие появились новые организационные формы, позволяющие существенно поддерживать и ускорять процесс внедрения и коммерциализации открытий:

а) *технологические парки*, которые служат общей «крышей» для многих независимых фирм-новаторов. Только в США имеется 150 технологических парков, среди которых особенно известна «кремниевая долина», объединяющая более 3 тыс. мелких и средних предприятий электронной промышленности и более 200 тыс. работников;

б) *венчурный капитал* — система финансирования, снижающая для инвесторов риск вложений в пионерские компании, а значит, обеспечивающая «пионерам» доступ к инвестициям. Размеры венчурного капитала в США настоящее время составляют более 21 млрд долл. Посредством развития этих новых организационных форм стал очевиден вклад эксплерентов во внедрение технологических новшеств.

Второй этап: *бурное развитие и увеличение производства* на тех предприятиях, где был достигнут коммерческий успех.

Третий этап: *рост производства становится значительным, и нововведение полностью доказывает свою состоятельность*. Однако на этом этапе в новое дело вторгаются фирмы-гиганты и своей мощью, как правило, вытесняют фирмы-эксплеренты, которые все еще ограничены в финансовых ресурсах, имеют сравнительно узкую сбытовую сеть и им не хватает опыта в проведении маркетинговой стратегии.

Четвертый этап: *превращение в крупную компанию*. Редкие компании-пионеры, которым удается пройти все испытания, доходят до четвертого этапа развития и превращаются в крупные, специализированные фирмы или даже в виолентов. Таким образом, мелкие фирмы-новаторы играют исключительную роль в процессе развития НТП в обществе.

Нельзя также не отметить важную роль малого бизнеса в решении проблемы занятости населения. По данным статистики, 80% рабочих мест обеспечивает мелкое предпринимательство (коммутанты). Проблема занятости населения становится все более актуальной и для нашей страны в условиях рыночной экономики. Широкое развитие малых предприятий позволяет значительно смягчить эту проблему. Также через мелкое предпринимательство в общественно полезную деятельность можно включить

и наименее обеспеченные слои общества (пенсионеры, инвалиды, учащиеся), которые не могут работать полный рабочий день, а нуждаются в дополнительных заработках.

Таким образом, несмотря на определенную ограниченность и недостатки, малый бизнес имеет бесспорные преимущества перед крупным производством и выполняет многообразные функции в современной рыночной экономике. Этим определяется его место в общей экономической системе.

Становление малого бизнеса в России. Это сложный процесс, в ходе которого возникает множество проблем, требующих решения, так как в противном случае развитие малого бизнеса будет постоянно наталкиваться на непреодолимые препятствия. Начиная с 1989 г. на государственном уровне принимаются меры по поддержке малого бизнеса. Однако, несмотря на это, малый бизнес развивается неравномерно и непоследовательно. За последние годы в его развитии можно отметить два крупных всплеска. Первый был вызван перерегистрацией кооперативов, возникших во второй половине 1980-х гг., и их преобразованием в малые предприятия. Он был связан, с одной стороны, с ограничением видов деятельности, которой могли заниматься кооперативы, ужесточением их налогообложения, а с другой — с упрощением регистрации и расширением возможности выхода на внешний рынок, льготами по материально-техническому снабжению и налогообложению для малых предприятий. Второй всплеск в малом бизнесе был связан с разрешением в январе 1992 г. свободной торговли.

В настоящее время малый бизнес развивается не только в торговло-посреднической сфере, но и внедряется в производственные структуры. Если в 1993 г. 50% зарегистрированных малых и средних предприятий еще не начинали работу, 30% едва сводили концы с концами, 10% работали нормально, всего 3–4% процветали; 37% из успешно действующих предприятий малого бизнеса были связаны с теневой экономикой, 40% не платили налоги, то в настоящее время ситуация изменилась кардинально. Это связано с тем, что в конце 1990-х гг. Правительством РФ был сделан существенный шаг в решении экономических проблем малого бизнеса, в изменении налоговой системы, выделении кредитных ресурсов на приоритетное производство товаров народного потребления и продовольствия, создании фондов поддержки из федерального бюджета, организации сети специализированных банков с участием государственных средств, страховании программ с высокой степенью риска из государственных страховых фондов и резервов, обеспечении гарантий для иностранных инвестиций, использовании зарубежного опыта и привлечении зарубежных специалистов.

Средний бизнес. Помимо крупных и малых фирм существуют также средние компании, которые оцениваются как «умирающие». Однако и среди них есть преуспевающие группы фирм, придерживающиеся так называемой нишевой (или пациентной) специализации. Оставаясь небольшой по размерам, компания может стать одним из ведущих поставщиков узкоспециальной продукции, общий спрос на которую сравнительно невелик. Смысл этой стратегии, используемой не только средними компаниями, состоит в сосредоточении усилий на пользующейся ограниченным спросом продукции. Так, средняя американская компания «Грейт Лейк Кемикалз» является крупнейшим в мире производителем брома, а мелкая норвежская фирма «КаМеВа» удовлетворяет 30% мировой потребности в гребных винтах для военных кораблей. Безусловно, не каждая пациентная фирма является мировым лидером, но любая из них имеет свой «конек» — весьма специфическую сферу, в которой ее позиции очень сильны.

Что заставляет пациентов столь узко ограничивать свою производственную программу? Прежде всего, конечно, стремление уклониться от прямой конкуренции с ведущими корпорациями своей отрасли. Борьба с гигантами в производстве стандартной продукции заведомо обречена на провал: именно в массовом выпуске товаров эффективно крупное производство. Однако и здесь преимущества на стороне той фирмы, которая учитывает запросы потребителя и направляет свою деятельность на их изучение и удовлетворение. Так, например, крупный металлообрабатывающий концерн вряд ли будет заниматься производством режущих цепей для электропил. Между тем средняя фирма «Омарк» (США) занимается как раз производством только режущих цепей, являясь всемирным лидером в этой области. Таким образом, успех приходит не к объективно более сильной компании, а к более приспособленной для конкретной обстановки. Мелкие фирмы, даже при самом удачном для них развитии событий, не могут серьезно подорвать позиции крупного концерна. Иное дело — специализированные компании. Уступая им один за другим сегменты некогда контролируемого рынка, крупная корпорация постепенно сужает сферу своего бизнеса. Единый рынок как бы распадается на сегменты, в каждом из которых крупный концерн уже не занимает ведущих позиций. Проблемы такого рода возникли в середине 1980-х гг. в деятельности крупнейшего электронного концерна «АйБиЭм». Уступив специализированные рынки суперкомпьютеров и средних ЭВМ, отстав в разработке персональных компьютеров, компания по-прежнему многократно превосходила любого из соперников, но почти нигде уже не была лидером. Потребовались чрезвычайные усилия, чтобы вернуть утраченные сегменты рынка. И все же прямые схватки специализированных фирм и ведущих монополий — скорее исключение, чем правило. Рынок товаров,

производимых пациентом, слишком узок, чтобы привлекать гигантов, масштабы производства которых слишком велики, чтобы небольшая специализированная фирма рискнула соревноваться с ними в производстве массовых продуктов. Вспышка конкуренции происходит лишь при вторжении одной из сторон в чужую область.

Специализированные компании имеют свои преимущества перед мелкими фирмами, так как обладают повышенной устойчивостью: рынок, на который работает специализированный производитель, меньше подвержен колебаниям из-за того, что компания выпускает особый товар. «Серые мыши» — так называемые мелкие или средние фирмы с низким уровнем специализации — сталкиваются в период кризисов с падением выручки, а нехватка денег лишает их возможности вести производство дальше. В итоге специализированная компания оказывается значительно жизнеспособнее равной или даже большей по размерам универсальной фирмы. Сильные стороны компаний-пациентов связаны с доминирующим положением в рамках занимаемой ими ниши. На этом рынке они являются мини-монополиями: пусть их товар резко специфичен и редко кому бывает нужен, но если потребность возникла, то обращаться приходится к узкому кругу компаний. Здесь бессилён любой конкурент.

Исследования показывают, что существует прямая зависимость между контролируемой фирмой долей рынка и успехом ее деятельности. Но путь пациентной компании при всех ее преимуществах не является легким, поскольку найти и создать собственную нишу не так-то легко. Владельцам подобных фирм приходится подразделять рынок по отдельным товарам, потребителям, ценам, качеству, маркам, способам сбыта, географии, сервису; делать свою фирму совершенно непохожей на конкурентов, стремиться к оригинальности, добиваться различий в каждом функциональном аспекте, влияющем на покупателя. Пациент процветает, пока существует ниша. Так, в 1950-е гг. в число преуспевающих входила американская фирма «Скрип-то», специализировавшаяся на производстве дешевых письменных принадлежностей (автоматических карандашей). Но в 1960–1970-е гг. произошла революция в этой области, и французская фирма «Биг» выпустила дешевые шариковые ручки, что привело к падению спроса на продукцию фирмы «Скрип-то». Еще большее воздействие на деятельность специализированных фирм оказывают структурные перестройки хозяйства, которые «уничтожают» сразу десятки и сотни пациентов. Так, выпуск кварцевых часов обусловил ликвидацию многих фирм, производящих механические часы.

Если фирма процветает, так как ее ниша защищена от конкурентов, то вместе с ростом ниши увеличивается и сама фирма. Это порождает другие

проблемы. Многие нишевые компании становятся объектом поглощения крупными корпорациями. Но иногда сами специализированные компании желают быть поглощенными, так как им требуются большие капитальные вложения, если они желают выйти за пределы своей ниши. Они предпочитают скорее влиться в крупную корпорацию на выгодных условиях, чем обречь себя на застой или пойти на значительный риск. Например, западногерманская компания «Натер-ман» — крупный производитель растительных лекарственных средств в Западной Европе — после наступления кризиса предпочла быть поглощенной французским концерном «Ронк Пууленк», став дочерней компанией с высокой степенью автономности.

Деятельность пациентов, избежавших поглощения, может развиваться по трем направлениям:

1) умеренный рост в рамках ниши — это типично для большинства пациентов; их деятельность подчиняется уже описанной стратегии узкой специализации; качество фирмы не меняется, лишь растут ее размеры;

2) превращение в ведущую монополию с сохранением нишевой специализации — это направление используется немногими компаниями, поскольку для здесь недостаточно усилий самого пациента. Необходимо благоприятное стечение обстоятельств; нужна редко встречаемая параллельность роста самого пациента и того сегмента рынка, который он обслуживает. Если рынок растет слишком медленно, пациент всегда останется небольшой фирмой; если слишком быстро — пациенту не удержать его за собой: туда вторгнутся наиболее мощные конкуренты;

3) превращение в массового производителя с выходом за пределы ниши — это направление используется лишь некоторыми удачливыми пациентами, накопившими необходимые ресурсы для рывка в массовое производство.

Но почему средние компании, превратившись в монополию, остаются верны нишевой специализации? Многие крупные компании руководствуются пословицей «Лучше быть первым на деревне, чем вторым в Риме», выбирая нишевую стратегию и уклоняясь от противоборства с доминирующей компанией. Два типичных приема позволяют приспособить пациентную стратегию к крупным размерам фирмы. Первый прием (компания «Даймлер-Бенц») состоит в сосредоточении производства на выпуске изделий наивысшего уровня сложности и обеспечении его крупных масштабов за счет международной реализации продукции: дорогие автомобили «Мерседес-Бенц» могут приобрести в мире достаточно много богатых людей. Второй прием заключается в формировании уникального производственного профиля компании («Роберт-Бох» — мощный производитель электрических приборов для автомобилей); удержаться на рынке

позволяет выпуск массовой продукции, существенно превосходящей по качеству другие изделия поточного производства.

Наиболее общей проблемой, которую должны решить покидающие нишу пациенты, является необходимость ускоренного роста производства. Выход пациента за пределы ниши тесно связан с радикальной перестройкой структуры отрасли. Так, более 15 лет назад рынок бытовой электротехники находился в достаточно сегментированном состоянии, ведь бытовые привычки потребителя весьма консервативны. Шведский концерн «Электролюкс» был небольшим нишевым производителем, выпускающим пылесосы, холодильники, стиральные машины, кухонные приборы («белый товар»). Сначала он захватил компании «Артур Мартин» (Франция, 1976 г.), «Хуксварна» (Швеция, 1978 г.), «Тэппен» (США, 1979 г.), затем ведущие компании, такие как «Занусси» (Италия, 1984 г.), «Байт» (США, 1993 г.), «Торн-ЭМИ» (Англия, 1987 г.). Всего было поглощено около 400 фирм, в результате чего концерн «Электролюкс» стал самым крупным производителем «белого товара».

Анализ деятельности компаний-пациентов позволяет понять одну из функций весьма распространенной в современной капиталистической экономике тактики захватов и поглощений. Нишевая стратегия столь эффективно предохраняет контролируемый компанией сегмент рынка от вторжения извне, что в иной форме часто просто не может осуществляться процесс концентрации производства, даже если объективные условия для него созрели. Вышедший за пределы своей ниши пациент или мощная монополия должны поглотить предприятия ведущих конкурентов, чтобы открыть путь эффективному массовому производству.

9.4. Современные виды монополизма

В современных условиях сохранились следующие типы монополий.

1. *Монополизм как результат конкурентной борьбы.* В основе подобного рода монополизма лежит конкуренция и централизация производства и капитала. Монополии такого типа являются результатом развития производственных сил в условиях рыночного механизма хозяйствования. Данный вид монополизма проявляется чаще всего в банковском или страховом деле, его особенность состоит в самовозрастании денежного капитала, что ведет к замедлению внедрения результатов НТП и общему экономическому застою. Этот тип монополий обычно регулируется государством.

2. *Олигополии, власть которых над рынком носит особый характер.* Олигополия различается по отраслевому признаку. Применяемая технология позволяет такому, как правило, крупному предприятию достичь

монопольного положения, концентрировать в своих руках материальные и людские ресурсы и на этой основе максимизировать прибыль, добиться монопольного положения в отрасли.

3. *Монополизм, связанный с применением товаров, на которые утверждены торговые марки.* Коммерческий успех попадает в зависимость не только от цен на товары и их потребительского качества, но и от того, сумеет ли производитель поставить товар в монопольное положение на рынке. Этот тип монополий наблюдается в странах с развитой рыночной экономикой. Применение торговой марки защищается законом.

4. *Монополизм как результат применения тех или иных достижений НТП.* Монополии такого типа носят временный характер. Вмешательство государства в деятельность таких предприятий минимально и ограничивается введением правовых норм, способствующих более свободному обмену научно-технической информацией.

5. *Естественные монополии, занимающиеся выпуском и продажей ценных государственных бумаг и денежных знаков.* На этих рынках государству как монополисту противостоят другие субъекты экономической системы, регулируя спрос и предложение денег. Естественные монополии также могут иметь место на рынках тех товаров и услуг, неэластичность спроса на которые составляют неотъемлемые элементы потребительского набора, например снабжение населения потребительскими товарами, особенно связанными с использованием последних достижений научно-технического прогресса.

6. *Государственный монополизм.* Этот тип монополизма характерен для стран с господствующим административно-командным методом управления народным хозяйством. Такой тип монополий наносит тяжелый урон экономике стран по двум причинам: во-первых, из-за того, что монополии незамедлительно проникают во все сферы народного хозяйства; во-вторых, все секторы рынка имеют высокий уровень монополизации. Так, например, в России монополиями контролируется 90% сбыта и производства продукции. Государственный монополизм возникает одновременно с административно-командным управлением отраслями народного хозяйства. Такие монополии просто не воспринимают государственное регулирование и не ощущают конкуренции со стороны предпринимателей. Народное хозяйство им почти не подчиняется. При монополизации экономики цены на товары и услуги утрачивают рыночную гибкость, слабо реагируют на изменения спроса и предложения, в результате чего остро ощущается дезориентация инвестиционных потоков. В связи с этим расширяется список товаров неэластичного спроса, что ведет к усилению монополизации производства.

Судя по опыту развитых стран, правительствам приходится проводить демонополизацию экономики по двум направлениям: 1) либерализация рынков (снижение таможенных пошлин, отмена квот и других количественных ограничений на ввозимые или вывозимые товары) и поступление на рынок иностранных товаров; 2) государственный контроль над процессом централизации капитала, сопровождаемый финансовыми санкциями согласно антимонополистическому законодательству.

9.5. Государственное регулирование хозяйственной деятельности монополий, его особенности в России

Нарастающая концентрация производства во второй половине XIX в. привела к росту монополий во всех странах и их существенному влиянию на экономику. Такие процессы вызвали негативную реакцию во всех слоях общества. Правительства разных стран, опасаясь усиления кризисных явлений, были вынуждены усиливать давление на деятельность монополий законодательными методами. Хотя конкретный характер и содержание антимонопольного законодательства в различных странах имеют свои особенности, среди них можно выделить характерные для всех стран основы такого рода законодательства: охрана и поощрение конкуренции; контроль над фирмами, занимающими господствующее положение на рынке; контроль над ценами; защита интересов потребителей; защита интересов и содействие развитию среднего и мелкого бизнеса; сохранение конкурентной среды на рынке. Антимонопольное законодательство в первую очередь запрещает соглашения по ценам между крупными фирмами. Законом также преследуется демпинговая практика продаж, когда фирма умышленно устанавливает более низкие цены, с тем чтобы вытеснить из отрасли конкурентов. В Западной Европе, которая сегодня практически полностью экономически объединена в рамках Европейского сообщества, антимонопольное регулирование устанавливается Комиссией европейских сообществ, специальный комиссар которой рассматривает и утверждает все крупные соглашения о слиянии и образовании картелей. Слияния поощряются, если они связаны с ускорением НТП и улучшением конкурентных условий деятельности европейских фирм.

Антимонопольное законодательство в России. В Российской Федерации начало регулирования антимонопольной деятельности связано с принятием Закона РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Монополистическая структура экономики России, которая в научной

литературе часто обозначается как государственный монополизм, складывалась под воздействием трех основных факторов:

1) наличия административно-командной системы управления, что проявлялось в директивном управлении, централизации большой доли дохода, назначении «сверху» хозяйственных руководителей;

2) существования устойчивого и массового дефицита, многократно обостряющего конкуренцию потребителей и превращающего всех производителей в монополистов. Монополия, возникающая из дефицита, может сама его и воспроизводить, так как фирма-монополист не заинтересована в полном удовлетворении потребительского спроса;

3) концентрации и специализации производства. В конце 1980-х гг. в руках государства было сосредоточено около 85% массы основных средств предприятия. Более 90% продукции машиностроения производилось на предприятиях, на которых было занято свыше 1 тыс. рабочих (для сравнения: в США 60% продукции машиностроения производится на предприятиях, насчитывающих менее 500 рабочих). В настоящее время государство рассредоточило основные фонды среди вновь создаваемых частных структур промышленного производства, оставляя за собой необходимый процент основных средств для осуществления государственного контроля. Вместе с тем высокая степень концентрации производства до сих пор наблюдается практически во всех отраслях экономики России. Она дополняется узкой предметной специализацией производства, которая просто несовместима с конкурентной борьбой и, более того, порождает зависимость потребителей от поставщиков-монополистов.

Серьезное изучение путей и методов борьбы с монополизмом в нашей стране началось относительно недавно. Обсуждаются два варианта антимонопольной политики. Первый из них предусматривает, что демополизация производства должна в значительной мере предшествовать переходу к рынку, т.е. заблаговременно должны создаваться предпосылки конкурентного, а не монополистического рынка. Второй вариант — это путь борьбы с монополизмом в процессе перехода к рыночным отношениям. Центральное место здесь занимают методы рыночного саморегулирования и косвенного регулирования: создание возможностей для протекания в экономике процессов, способствующих демополизации, что потребовало принятия ряда законов для определения организационных и правовых основ предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, а также для обеспечения условий создания и эффективного функционирования товарных рынков.

Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее — Закон о защите конкуренции) дает определение таких

понятий, как «товар», «финансовая услуга», «хозяйствующий субъект», «конкуренция», «дискриминационные условия», «доминирующее положение», «монополистическая деятельность» и др. В соответствии с ч. 1 ст. 5 указанного Закона доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации):

1) доля которого на рынке определенного товара превышает 50%, если только при рассмотрении дела о нарушении антимонопольного законодательства или при осуществлении государственного контроля за экономической концентрацией не будет установлено, что, несмотря на превышение указанной величины, положение хозяйствующего субъекта на товарном рынке не является доминирующим;

2) доля которого на рынке определенного товара составляет менее чем 50%, если доминирующее положение такого хозяйствующего субъекта установлено антимонопольным органом исходя из неизменной или подверженной малозначительным изменениям доли хозяйствующего субъекта на товарном рынке, относительного размера долей на этом товарном рынке, принадлежащих конкурентам, возможности доступа на этот товарный рынок новых конкурентов либо исходя из иных критериев, характеризующих товарный рынок.

Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации), доля которого на рынке определенного товара не превышает 35%, за исключением указанных в законе случаев (ч. 2 ст. 5 Закона о защите конкуренции).

В соответствии с Указом Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» создана Федеральная антимонопольная служба (ФАС России), которая выполняет следующие функции (ст. 2 Закона о защите конкуренции):

1) обеспечивает государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, хозяйствующими субъектами, физическими лицами;

2) выявляет нарушения антимонопольного законодательства, принимает меры по прекращению нарушения антимонопольного законодательства и привлекает к ответственности за такие нарушения;

3) предупреждает монополистическую деятельность, недобросовестную конкуренцию, другие нарушения антимонопольного законодательства федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а

также государственными внебюджетными фондами, хозяйствующими субъектами, физическими лицами;

4) осуществляет государственный контроль за экономической концентрацией в сфере использования земли, недр, водных и других природных ресурсов, в том числе при проведении торгов, в случаях, предусмотренных федеральными законами.

В соответствии со ст. 23 Закона о защите конкуренции ФАС России ведет реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара в размере более чем 35%. Порядок формирования и ведения реестра устанавливается Правительством РФ. Для таких предприятий предусматривается обязательное декларирование повышения свободных цен, а также обязательное представление статистической отчетности по объему производства в натуральном выражении, удовлетворению спроса на рынке сбыта, показателям качества. С 1995 г. в состав федеральных органов вошли отраслевые комиссии по регулированию цен, установленных монополиями на транспорт, энергию и топливо.

Особенности современных корпораций. Любое предприятие представляет собой торговую или промышленную структуру, пользующуюся правом юридического лица, позволяющую отличить одно предприятие от другого. Таким образом, главным действующим лицом современной экономики является предприятие, существующее в виде акционерных компаний, связанных друг с другом так называемой *системой участия*, которая представляет собой целый ряд многоступенчатого подчинения одних предприятий другим путем соучастия в их акционерном капитале. Головная компания — *материнская* — скупает контрольные пакеты акций других, *дочерних* компаний, которые, в свою очередь, скупают акции внучатых и т.д. компаний. Последовательное применение такой системы приводит к тому, что материнская компания (или компания-учредитель) осуществляет контроль над расширяющейся пирамидой компаний и распоряжается капиталами, которые во много раз превосходят ее собственные средства. Дочерние, внучатые и т.д. предприятия в правовом отношении являются самостоятельными единицами. Однако большинство финансовых операций регламентируются головной компанией. Вся совокупность компаний: материнские, дочерние, внучатые и т.д. — получила название *корпорации*.

Холдинги и диверсификационные концерны. В современных корпорациях роль материнской компании, как правило, выполняют финансовые общества — *холдинги* (от англ. hold — удерживать), основной деятельностью которых является постоянное приобретение акционерного капитала других фирм, управление контрольными пакетами акций. Путем сосредоточения в своих руках контрольных пакетов акций эти специфические фир-

мы выступают в качестве главной финансовой и управленческой службы, которая направляет, оказывает услуги и помощь зависимым компаниям, обладающим относительной самостоятельностью. Холдинг обеспечивает их финансовую поддержку, определяет стратегию инвестиций, координирует направления развития в соответствии с задачами и целями головного общества. С развитием системы участия холдинговые компании по своим функциям и характеру все больше сближаются с финансовыми институтами. Они принимают участие в эмиссии ценных бумаг, открывают счета, концентрируют свободные денежные средства, кредитуют одни фирмы за счет других, предоставляют им гарантии для получения кредитов и т.д. Эти отношения настолько осложняются, что нередко эксперты, занимающиеся расследованием деятельности корпораций, заявляют о невозможности разобраться в запутанной структуре холдинга. Как правило, структура современной корпорации включает в себя:

- 1) *«чистый» холдинг* — держатель акционерных портфелей, осуществляющий общее финансовое руководство;
- 2) *субхолдинги* — холдинги, подчиненные головной фирме, являющиеся держателями акционерных портфелей внучатых и т.д. фирм;
- 3) *смешанные холдинги* — производственно-финансовые группы, осуществляющие не только финансовый контроль, но и собственно производственную деятельность;
- 4) *акционерные компании*, занятые непосредственно производственно-сбытовой деятельностью.

Таким образом, особенностью современного холдинга является формирование многоотраслевой структуры, а сам процесс формирования многоотраслевых фирм получил название *диверсификации*, которой исторически предшествовали горизонтальная и вертикальная интеграции. *Горизонтальная интеграция* представляет собой сосредоточение в руках крупных фирм все большей доли производства в отрасли, что характерно для начала XX в. *Вертикальная интеграция* означает проникновение крупных фирм в другие отрасли. С 1920-х гг. по настоящее время она играет главенствующую роль в процессах концентрации и централизации капитала. На сегодняшний день диверсификация остается главным направлением концентрационного процесса в Японии, где к настоящему времени доля вертикальных слияний составляет 14,2%, горизонтальных — 23,4%, слияний диверсификационного типа — 55%.

Диверсификация привела к образованию концернов и конгломератов. *Концерн* — это союз, в который объединяются как отдельные предприятия, так и их объединения, действующие в различных отраслях производства (при наличии одного ведущего направления) и непромышленной сферы на основе общей финансовой зависимости от головной компании. *Конгло-*

мераты — это крупные объединения разнородных фирм и производств, не связанных ни технологией, ни рынком и не имеющих профилирующей специализации. В новой обстановке они оказались наименее жизнеспособными.

Главным действующим лицом современной экономики является *диверсификационный концерн*. Целью образования такого концерна может быть:

а) выравнивание определенных отраслевых колебаний и риска (например, для предприятия, изготавливающего лыжи, целесообразно приобрести другое предприятие, выпускающее оборудование для летних видов спорта — теннисные ракетки, парусные лодки и т.п.);

б) перемещение капитала из менее перспективных отраслей промышленности.

Так, в 1970-е гг. в США каждая фирма из числа 500 крупнейших имела в своем составе 11 отраслей, а наиболее мощные — 30–50 отраслей. В Великобритании из 100 ведущих промышленных фирм 96 были многоотраслевыми, во Франции — 84, в Италии — 90.

Основные тенденции развития концернов на современном этапе включают в себя:

- децентрализацию руководства за счет создания подразделений компаний (усиливает персональную ответственность за число продаж и получение прибыли);

- концентрацию усилий на получение высокорентабельных товаров, которые исторически формировали производственный профиль компании;

- создание в структуре компаний внутренних венчурных предприятий. Они, оставаясь в рамках крупной компании, пользуются свободой малых предприятий и способны быстро внедрять новшества, оперативно реагировать на изменения в технике и технологии;

- расширение крупными компаниями контрактных отношений с мелкими и средними фирмами.

Международные компании. Особенностью современного периода стало создание диверсификационных концернов, объединяющих огромные капиталы фирм-участниц. Еще одной спецификой крупного концерна является вывоз предпринимательского капитала за границу, что привело к образованию международных компаний, которые подразделяются на транснациональные компании (ТНК) и многонациональные компании (МНК). В ТНК корпорация контролируется капиталом одного, а при МНК — нескольких государств. В мировой экономической практике большое распространение получили ТНК. Существует целый ряд факторов экономического порядка, затрудняющих формирование и деятельность МНК, например необходимость определенного согласования юрисдикции

государств — участников многонационального предприятия; различия в уровне и системе налогообложения, правилах валютного обмена и т.д. Осуществляя свою деятельность, компании производят перелив капитала вслед за изменением нормы прибыли. Обмен деятельностью между филиалами осуществляется по *трансфертным ценам*, которые устанавливаются централизованно штаб-квартирой ТНК. С помощью систем трансферта и осуществляется перелив капитала внутри ТНК. Такие цены служат важным фактором успеха в конкурентной борьбе филиала ТНК с национальными монополиями, поскольку позволяют использовать в необходимых случаях средства других дочерних компаний.

К началу XXI в. ТНК контролировали 45% промышленного производства, 70% внешней торговли и 80% патентов на мировую технику и технологию в капиталистическом мире. Ядром транснационального капитала по-прежнему являются корпорации США: из 275 крупнейших ТНК 170 — американские.

Основные тенденции развития ТНК заключаются в следующем:

1) тесное научно-техническое сотрудничество в области передовой технологии и обмен научно-технической информацией между ТНК, что характеризует углубление связей (стратегический альянс, партнерские соглашения);

2) создание большого числа совместных предприятий в рамках ТНК. При этом часто вкладом иностранных партнеров служат патент, лицензия или разработка технологии;

3) ТНК в развивающихся странах — «технологический неокOLONизм» — привязывает развивающиеся страны к внешним источникам финансирования, научно-технической информации, проектам.

Наиболее крупной международной транснациональной компанией является американский концерн «Дженерал Моторс». Его годовой оборот в последние годы превышает 100 млрд долл. (половина стоимости экспорта таких стран, как США — 252 млрд долл. и Япония — 231 млрд долл.). «Дженерал моторс» принадлежит почти 20% мирового производства автомобилей: 209 заводов в США и Канаде, а также предприятия в 32 странах. На всех предприятиях концерна занято около 900 тыс. человек, а ежегодная чистая прибыль к началу XXI в. составила 3,8 млрд долл.

Несмотря на экономическую мощь ТНК, нельзя упускать из виду и тех подводных камней, которые таят в себе эти крупные организации. Во-первых, их административная структура становится практически неуправляемой и уязвимой для конкурентов. Во-вторых, переплетение экономической мощи ТНК с политической властью страны, где работают их предприятия, приводит к тому, что руководство корпораций все больше

и больше вынуждено учитывать в своих экономических решениях также и политические факторы. К примеру, если нерентабельный завод находится в экономически слабом районе, решение о его закрытии может повлечь за собой политические осложнения, ведь рост числа безработных стоит правительству многих голосов на выборах. Наконец, в связи с тем, что ТНК работают во всех ведущих странах мира, они в значительной мере зависят от колебаний мировой экономической конъюнктуры, динамики курсов основных валют и т.п.

② Контрольные вопросы и задания

1. Что такое корпорация? Назовите ее структурные элементы.
2. Что такое система участия, холдинг, субхолдинг, смешанный холдинг? Что между ними общего и в чем различия?
3. Что такое ТНК? Каковы тенденции их развития?
4. Какие существуют виды монополизма?
5. Что представляет собой малый бизнес? Каковы основные критерии малого предприятия?
6. Какие формы малого бизнеса вы можете назвать? Охарактеризуйте их.
7. Каковы состояние и роль крупного и малого бизнеса в современной рыночной экономике?

Глава 10

ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ ДОХОДА

10.1. Связь прибыли с риском и неопределенностью

Прибыль всегда связана с неопределенностью в будущем. Если бы все было известно заранее, ни одно новое начинание не было бы востребовано, научно-технический прогресс был бы не нужен, а прибыль вследствие этого была бы величиной неизменяемой, поскольку предприниматели не стали бы рисковать. Теория риска показывает, что восприимчивость к нововведениям альтернативна неопределенности в будущих экономических процессах и связанному с этим риску. Наличие риска как спутника предполагаемой прибыли рассматривал на протяжении четырех десятилетий профессор Чикагского университета Фрэнк Найт (1885—1962). Его теория основана на следующих примерах.

Пример первый. Допустим, брокеру удалось догадаться о предстоящем повышении цен на пшеницу. Благодаря этому он смог заработать за воскресенье один миллион долларов. Найт говорит: «Это как раз то, что я имел в виду. Если бы перспективы развития в будущем были совершенно определенными, то рынок учел бы заранее недостаточное предложение пшеницы в последующий период и невозможно было бы обеспечить себе подобные прибыли».

Пример второй. Брокер, предположив, что пшеница будет расти в цене, ошибся и разорился. Здесь, по теории Найта, прибыли «могут быть отрицательной и положительной величиной. Неопределенность порождает несоответствие между тем, чего люди *ожидают*, и тем, что *действительно* происходит. Количественным выражением этого несоответствия является *прибыль* или *убыток*».

Подтверждая эту теорию, практика показывает, что настоящий предприниматель ставит своей целью не достижение максимальной прибыли, а получение ее устойчивого роста. Приведем классический пример: в то время как люди, покупающие лотерейные билеты, сталкиваются с неоп-

ределенностью в получении выигрыша, учредители лотереи практически не подвергаются никакому риску. Аналогичным образом крупная промышленная компания может, положившись на математические законы теории вероятностей, рассчитать свои капиталовложения таким образом, чтобы сократить относительный риск. Как? Дело в том, что распределение риска оказывается более или менее равномерным, если общий объем капиталовложений достаточно велик, т.е. действует так называемый *эффект масштаба*. На этом основана деятельность крупных предприятий.

10.2. Риск и способы его измерения

Понятие и классификация экономического риска. В экономической теории выделяют следующие виды риска, которые дают возможность получить прибыль:

- риск неуплаты дивиденда;
- «чистый» риск, или собственно риск, связанный с объективными производственными процессами;
- риск, возникающий из-за нововведений, реализация которых поможет предпринимателям получить прибыль за реализацию новых идей.

Риск можно классифицировать по источникам и причинам возникновения, а также с качественных и количественных позиций. *В зависимости от источника возникновения* выделяют риск хозяйственный; риск, связанный с личностью человека; риск, обусловленный природными факторами. Каждый из этих рисков имеет соответствующую причину возникновения. *В зависимости от причины возникновения* различают риск как следствие неопределенности; риск непредсказуемости поведения партнеров; риск недостатка информации.

По мере развития рыночных отношений происходит усиление конкуренции, которая заставляет идти на инновации, что неизбежно усиливает риск. Это побуждает к решению задач, связанных с *числовой оценкой риска*. Задачи с риском обычно состоят в выборе некоторой i -й альтернативы, обеспечивающей лучший результат с заданной вероятностью, например вероятностью P_i , и худшей вероятностью: $1 - P_i$. С точки зрения качественной определенности можно выделить три категории риска:

- *допустимый риск* — угроза полной потери прибыли от предпринимательской деятельности;
- *критический риск* — потеря затрат на предпринимательскую деятельность. В этом случае теряется вся предполагаемая выручка и затраты приходится возмещать за свой счет;

• *катастрофический риск* — происходят потеря всего имущества и банкротство предприятия, его закрытие и продажа имущества.

Методы измерения риска. Существует несколько методов измерения риска. Наиболее общими можно считать статистический, экспертный и аналитический методы измерения риска. С помощью *статистического метода* возможно изучить статистику потерь, имевших место в аналогичных видах предпринимательской деятельности, установить частоту появления определенных уровней риска, а по частоте — прогнозировать вероятность. Так, если имеются данные об относительных потерях, исчисленных к запланированной выручке от данного вида предпринимательства, то, разделив число случаев, в которых имел место данный уровень потерь, на общее число рассмотренных случаев, получим частоту возникновения потерь данного уровня.

Экспертный метод, или *способ экспертных оценок*, применительно к предпринимательскому риску может быть реализован путем обработки оценочных мнений опытных специалистов. При экспертном методе даются оценки вероятностей возникновения определенных уровней потерь, по которым затем можно определить средние значения экспертных оценок и, при желании, с их помощью построить кривую распределения вероятностного уровня потерь.

При выборе проектов инвестиций важно знать степень взаимосвязи между риском и отдачей. Допустим, предприятие специализируется на производстве товара «А». Вместе с тем на этом же предприятии можно наладить производство товара «Б» или товара «В». Что выбрать? Спрос на товар «А» и товар «Б» зависит от одних и тех же переменных, а спрос на товары «А» и «В» находится в отрицательной зависимости. Эта отрицательная зависимость делает товары «А» и «В» идеальными для диверсификации производства. Такая диверсификация несколько уменьшает совокупную отдачу на предприятии, но сокращает риск резкого уменьшения доходов.

10.3. Венчурная деятельность и венчурный капитал

Предпринимательство в рыночной экономике невозможно без риска. Если предприниматель не идет на риск, то он в конце концов терпит банкротство. Наличие фактора риска является сильным стимулом для экономии средств и ресурсов предпринимателями, что должно вынуждать их тщательно анализировать рентабельность проектов, разрабатывать инвестиционные сметы, нанимать соответствующие кадры. Нововведения, которые считаются особенно рискованными, трудно финансировать из

общепринятых источников. Для этого существует *венчурный капитал*. Коммерческая деятельность в сфере рискованных начинаний определяется как *венчурная деятельность*, или *венчуринг*. Венчурный капитал (от англ. venture capital) представляет собой деньги в форме подписанного акционерного капитала и заемного капитала. Эти деньги должны быть использованы исключительно для финансирования новых предприятий и видов деятельности, которые считаются наиболее рискованными, и потому, как говорилось ранее, эти предприятия не могут найти финансирование в обычных условиях. Венчурный капитал образует значительный сектор денежного рынка, включающий в сферу своей деятельности элемент вероятности (возможность свершения какого-либо неопределенного события). Вероятность венчуринга измеряется по шкале от 0,0 (событие невозможно) до 1,0 (событие точно произойдет). Степень вероятности оценивается на основе относительной частоты, с которой происходило то или иное событие в прошлом, а затем выводится правило, позволяющее предвидеть ситуацию.

Фондовый рынок. Существует несколько специальных организаций, которые обслуживают сектор венчурного капитала. Прежде всего это *фондовый рынок*, который выполняет две основные функции: во-первых, обеспечивает первичный рынок, или *рынок новой эмиссии*, где капитал, необходимый для инвестиций, можно пополнить при помощи выпуска новых акций, облигаций и других ценных бумаг; во-вторых, поддерживает вторичный рынок, или рынок *для сделок с существующими ценными бумагами*. Фондовый рынок занимает важное место в финансовой системе каждой страны и представляет собой механизм для направления сбережений в физические инвестиции и инвестиции в портфели ценных бумаг. В состав фондового рынка в качестве обслуживания венчуринга включена структура под условным названием «*Три "V"*». В прошлом эта структура называлась «инвесторами в промышленность». Сегодня это компания, которая предоставляет заемный и акционерный капитал для проектов, связанных с венчурным капиталом и с другими видами деятельности, требующими специального финансирования, например начального финансирования небольших, но достаточно рискованных проектов.

Следует отметить, что инвесторы венчурного капитала ранее сосредоточивали наибольшую часть своей деятельности на малом, недавно открывшемся бизнесе, предлагающем новейшие технологии. Теперь значительная часть их средств направляется в менее рискованный бизнес.

Таким образом, венчурный капитал — это капитал международного значения, объединяющий множество компаний, которые в основном представлены *Британской ассоциацией венчурного капитала*.

② Контрольные вопросы и задания

1. Почему грамотный предприниматель в качестве главной цели ставит не достижение максимальной прибыли, а ее устойчивый рост?
2. Есть ли в мире бизнеса виды деятельности, где риск практически отсутствует?
3. Почему, по мнению Макконнелла, «прибыль представляет собой доход особого производственного фактора»? Какого?
4. По каким критериям классифицируется риск?
5. Какие существуют методы измерения риска?
6. Дайте определение венчурного капитала и венчурной деятельности.

📖 Литература

1. *Вентцель Е. С.* Теория вероятностей : учеб. М., 1999.
2. *Дубов А. М., Лагоша Б. А., Хрусталева Е. Ю.* Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе. М., 1999.
3. *Ливингстон Г. Д.* Анализ рисков операций с облигациями на рынке ценных бумаг : пер. с англ. М., 1998.
4. *Фабоцци Ф.* Управление инвестициями : пер. с англ. М., 2000.
5. *Човушян Э. О., Сидоров М. А.* Управление риском и устойчивое развитие : учеб. пособие. М., 1999.

Раздел III

МАКРОЭКОНОМИКА

➤ Макроэкономика — это раздел экономической теории, который анализирует крупномасштабные экономические явления, такие как инфляция, безработица, учетные ставки процента, темпы экономического роста, уровень цен.

➤ Макроэкономика изучает, как развивается экономика в стране, каковы объем произведенного продукта, совокупный доход и общий объем расходов. Важнейшим фактором и институтом макроэкономического регулирования является современное государство.

➤ Макроэкономика изучает функционирование национальной экономики в целом, взаимоотношение основных субъектов экономики, таких как государство, частный бизнес, домохозяйства. В рамках национальной экономики рассматриваются проблемы устойчивого экономического роста, полной занятости ресурсов, стабильного уровня цен, экономической эффективности. При изучении этих и других вопросов макроэкономики используются такие агрегированные совокупные величины, как валовой объем продукции, общий уровень цен, общий уровень занятости, уровень инфляции и т.д. Поскольку определяющая роль в решении проблем макроэкономического уровня принадлежит государству, то изучение данных проблем, рассмотрение вариантов их решения в макроэкономике невозможны без анализа экономической политики государства.

Глава 11

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

11.1. Производство и воспроизводство. Национальное богатство

Производство и воспроизводство. Производство экономических благ как основа существования человека и общества является процессом взаимодействия, с одной стороны, человека и природы, а с другой — взаимоотношения людей. Все субъекты хозяйственной деятельности, использующие основные экономические ресурсы, включены в систему общественного разделения труда. Это означает, что производство носит общественный характер и что экономически самостоятельные товаропроизводители взаимосвязаны друг с другом в рамках национальной экономики.

Функционирование субъектов хозяйственной деятельности предполагает их определенные отношения с государством, в первую очередь связанные с правовым оформлением экономических отношений как в процессе производства, так и на других этапах движения *общественного продукта*. В масштабе национальной экономики общественный продукт является результирующим показателем производства. Из сферы производства он поступает в распределение, затем — в сферу обмена, а завершается этапом потребления, которое выступает в качестве конечной цели производства. Процесс распределения включает не только распределение результатов производства, произведенных товаров и услуг, но и одновременно размещение экономических ресурсов. Характер, принципы распределения в обществе определяются господствующими формами собственности на экономические ресурсы, поскольку от этого в значительной степени зависит формирование доходов в рыночной экономике, а в конечном итоге и распределение экономических благ.

В рыночной экономике преобладающая часть отношений потребления и производства опосредуется отношениями *обмена*: обмен результатами деятельности между людьми является следствием общественного разде-

ления труда. Товарная форма обмена и распределения рассматривается в экономической теории не только как механизм связи производства и потребления, но и как фактор, активно влияющий на эффективность производства. Выполнение рыночным механизмом регулирующей и стимулирующей функции связано прежде всего с действием закона спроса и предложения, направленного на поддержание равновесия между производством и потреблением, увеличение национального богатства.

Потребление как процесс удовлетворения потребностей подразделяется на личное и производительное потребление. *Личное потребление*, иногда рассматриваемое как отрицательное производство, поскольку в нем происходит разрушение, уничтожение полезности благ, связано как с индивидуальным потреблением некоторых благ, входящих в круг личного потребления, так и с коллективным потреблением. Если личное потребление направлено на непосредственное удовлетворение потребностей человека, то *производительное потребление* является процессом использования экономических ресурсов для создания новых благ, поэтому производство можно рассматривать как процесс производительного потребления экономических ресурсов. Следует отметить, что потребление как конечная цель и непосредственная цель производства не всегда совпадают. В условиях рыночного хозяйства непосредственной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли.

В экономической теории непрерывно возобновляющийся процесс производства, распределения, обмена и потребления рассматривается как *воспроизводство*. Выделяют два типа воспроизводства: простое и расширенное. *Простое воспроизводство* предполагает, что процесс производства осуществляется в прежних масштабах. *Расширенное воспроизводство* означает, что производство возобновляется в увеличивающихся масштабах. Результатом расширенного воспроизводства общественного продукта является *национальное богатство*, которое служит также предпосылкой, основой устойчивого расширенного воспроизводства в будущем.

Национальное богатство. Активы и пассивы. Понятие категории «национальное богатство», его структура различными экономическими школами трактуются по-разному. Классическая политическая экономия и марксизм рассматривали национальное богатство как совокупность созданных трудом и с течением времени накопленных материальных благ. Современная экономическая теория более широко трактует данную категорию. Под национальным богатством понимаются все накопленные материальные и духовные ценности, природные ресурсы, научные и профессиональные знания и т.д.

Национальное богатство как наиболее обобщающий показатель экономического потенциала страны рассчитывается на определенную дату,

охватывая при этом весь период накопления богатства в данной стране. Для подсчета национального богатства используются такие понятия, как «активы» и «пассивы». *Активы* представляют собой объекты собственности, в отношении которых субъекты осуществляют свои права собственности и от владения, распоряжения и использования которыми получают экономическую выгоду. *Пассивы* — это задолженности или обязательства по погашению долгов. К активам относится вся совокупность основных и оборотных фондов производственной и непроизводственной сфер, имущество населения, земля, природные ресурсы, вовлеченные в хозяйственный оборот, и т.п. Другой их частью являются денежные средства, а также акции, облигации и другие объекты финансового капитала. В зависимости от критериев классификации активы подразделяются на следующие основные виды ресурсов:

- 1) по натурально-вещественной форме — материальные и финансовые;
- 2) по критерию воспроизводства — воспроизводимые и невозпроизводимые.

Финансовые активы состоят из семи основных групп: золото; специальные права заимствования (СДР); наличные деньги и депозиты; акции и другой акционерный капитал; ценные бумаги, кроме акций; займы, страховые и технические резервы; прочие счета к получению или оплате.

Для определения величины национального богатства страны необходимо определить *чистые активы экономики*, которые представляют собой всю совокупность собственных капиталов институциональных единиц в стране за вычетом их пассивов.

11.2. Система национальных счетов

Национальная экономика формируется из совокупности отдельных фирм (предприятий), отраслей и регионов страны, объединенных в единое целое разнообразными экономическими связями. В качестве инструмента анализа национальной экономики, позволяющего дать количественную оценку результатов ее развития и определить основные направления экономической политики государства, используется *система национальных счетов* (СНС), которая призвана учитывать не только наличие ресурсов, но и их использование.

Теория национального счетоводства формировалась в течение нескольких столетий. Наиболее важная роль в разработке теоретической основы национального счетоводства в современном ее понимании принадлежит Дж. М. Кейнсу. В разработке отдельных теоретических аспектов СНС, а также в практической работе по ее созданию наряду с Кейнсом принимали

активное участие такие экономисты, как Р. Стоун, Э. Денисон, В. Леонтьев, Ф. Перру, Дж. Хикс и др. (см. гл. 23–25). Разработку международной стандартной системы национальных счетов осуществляет Статистическая служба ООН. С 1993 г. действует третья модификация данной системы. При ее разработке были определены сферы производства валового национального продукта, которые охватывают производство практически всех товаров и услуг, кроме услуг в домашнем хозяйстве.

Система национальных счетов — это совокупность взаимоувязанных статистических потоков, характеризующих движение общественного продукта в форме доходов, финансовых ресурсов, а также межотраслевые связи. СНС представляет собой систему специальных балансов, в которых отражены, с одной стороны, наличные ресурсы, а с другой — их использование. Она состоит из своеобразных таблиц, выражающих равновесие операций обмена между участниками экономических отношений. С точки зрения экономических функций выделяют несколько групп таких участников (экономических агентов): нефинансовые предприятия, производящие товары и услуги с целью их продажи; финансовые учреждения; государственные учреждения, оказывающие услуги, нереализуемые за деньги; частные некоммерческие организации; домашние хозяйства, функцией которых является потребление. Экономические агенты ведут счета основных операций, в которых все используемые ресурсы отражены дважды: как наличные и как используемые. В результате для значительной категории операций получается равновесие, когда все ресурсы равны их использованию. На этой основе строится *сводная макроэкономическая таблица*, отражающая равновесие между различными потоками продукции, потреблением и инвестициями с точки зрения баланса ресурсов и их использования участниками экономических отношений. По конкретным группам участников экономических отношений ведутся счета следующих видов:

- *счет производства* — баланс потребления сырья, материалов и услуг для производственных целей;
- *счет валовой добавленной стоимости* — баланс производства доходов и возмещения основного капитала через амортизацию в продукте;
- *счет эксплуатации* — баланс распределения добавленной стоимости между заработной платой, выплатами по социальному страхованию, косвенными налогами;
- *счет капиталов* — баланс финансирования инвестиций;
- *финансовый счет* — итоговый баланс, показывающий, от кого поступили необходимые капиталы и кому переданы излишние капиталы.

Система национальных счетов носит комплексный характер. Информация, содержащаяся в ней, охватывает, во-первых, *всех хозяйствующих субъектов*, во-вторых, *все экономические операции*, такие как производство

и использование товаров и услуг; распределение и перераспределение товаров и услуг и т.д.; наконец, в-третьих, *все активы и пассивы* хозяйствующих субъектов. Показатели, которые входят в СНС, позволяют измерять объем производства на данный момент времени; раскрывать факторы, определяющие функционирование экономики; определять тенденции развития экономики в перспективе; формировать экономическую политику государства.

11.3. Макроэкономические показатели

Увеличение выпуска товаров и услуг национальной экономикой находит отражение в росте объема производства. В системе показателей объема производства центральное место занимает *валовой национальный продукт* (ВНП), представляющий собой совокупную стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг, созданных не только внутри страны, но и за ее пределами за один год. Для измерения национального объема производства используются также *валовой внутренний продукт* (ВВП) — обобщающий показатель конечной продукции, произведенной внутри страны и с использованием факторов производства этой страны. Поскольку ВВП не учитывает поступлений от международных операций, то этот показатель широко используется в сравнительном анализе уровня экономического развития различных стран. Кроме ВНП и ВВП существует ряд других важных показателей системы национальных счетов, которые характеризуют результаты функционирования национальной экономики. К ним относятся чистый национальный продукт, национальный доход и личный доход.

Чистый национальный продукт (ЧНП) — это экономический показатель, применяющийся для характеристики чистого объема производства, более точно отражающего результат функционирования национальной экономики. ЧНП равен ВНП за вычетом амортизационных отчислений, т.е. той части созданного продукта, необходимой для замещения средств производства, которые были изношены в процессе выпуска продукции. Существует разница между ценами, по которым покупают товары потребители, и ценами, по которым фирмы реализуют свои товары. Эта разница представляет собой косвенные налоги на бизнес (налог на добавленную стоимость, акцизные сборы, импортные пошлины и т.д.). После вычета из ЧНП косвенных налогов на бизнес образуется *национальный доход* (НД), показывающий, во что обходится создание ЧНП с точки зрения расходов ресурсов. Материально-вещественное содержание НД включает, во-первых, поток товаров и услуг, предназначенных для потребления; во-вторых, дополнительные инвестиционные средства, финансируемые

из прибыли. Еще одним важным показателем системы национальных счетов является *личный доход (ЛД)*, который получается, если к остатку национального дохода после выплат налогов и платежей прибавить трансфертные платежи, т.е. личный доход есть совокупный доход, полученный индивидуумом и семьями до уплаты ими подоходного налога государству. Доход после уплаты налогов является *располагаемым доходом*, с помощью которого измеряется величина доходов семей и индивидов.

11.4. Валовой национальный продукт и национальный доход

Валовой национальный продукт. Основными характеристиками валового национального продукта являются следующие показатели.

1. ВВП включает всю произведенную продукцию, в том числе ту ее часть, которая не продана, следовательно, прирост запасов производства учитывается при подсчете ВВП.

2. ВВП измеряется в денежной форме и отражает рыночную стоимость товаров и услуг.

3. ВВП исключает непроизводительные сделки, заключенные в течение года. К таким сделкам относятся чисто финансовые сделки и продажа подержанных товаров. Финансовые сделки бывают трех видов: а) государственные трансфертные платежи (выплаты по социальному страхованию, безработице, пенсии разных видов); б) частные трансфертные платежи; в) сделки с ценными бумагами.

4. ВВП свободен от двойного счета, так как в нем учитывается рыночная стоимость только конечных продуктов. Конечные продукты — это товары и услуги, которые покупаются для конечного использования, а не для дальнейшей обработки, переработки или перепродажи, т.е. из ВВП исключается стоимость промежуточных продуктов.

В соответствии с современным международным стандартом СНС ООН (1993) результаты деятельности в теневом секторе экономики рекомендуются включать в ВВП, в том числе в той части сектора, где производятся юридически запрещенные товары и услуги. По версии СНС ООН 1986 г. при определении величины ВВП результаты деятельности в сфере теневой экономики не учитывались. В ряде стран в настоящее время предпринимаются попытки учитывать в ВВП результаты деятельности той части теневой экономики, где производятся разрешенные законом товары и услуги, но при этом нарушается налоговое законодательство. В то же время подавляющая часть стран, включая Россию, не считает целесообразным учитывать при подсчете ВВП товары и услуги, производство которых запрещено законодательством.

Национальный доход. Из показателей СНС следует выделить *национальный доход* (НД) как наиболее точно отражающий результат функционирования национальной экономики. В структуре ЧНП присутствует компонент, который не отражает вклада экономических ресурсов в создание текущего объема производства. Государство, получая косвенные налоги, не вкладывает в производство экономических ресурсов, т.е. оно не выступает как поставщик ресурсов. С точки зрения поставщиков ресурсов НД позволяет измерить доходы, полученные от участия в текущем производстве. Поскольку НД — показатель, представляющий суммарный доход всех жителей страны, то в денежном выражении он эквивалентен сумме всех доходов, полученных основными участниками производства: заработной плате, прибыли, рентным доходам, проценту. С точки зрения фирм НД отражает рыночные цены на экономические ресурсы, потребленные в процессе создания национального продукта в данном году.

Структуру НД можно рассматривать не только исходя из процесса его производства, но и с точки зрения его использования. В ходе использования НД распадается на *национальное конечное потребление* и *национальное сбережение*. В российской статистической практике НД подразделяется на *фонд потребления*, обеспечивающий удовлетворение потребностей людей и общества в целом, и *фонд накопления*, предназначенный для развития национальной экономики. В СНС норму потребления и норму накопления обычно определяют не от национального дохода, а от ВВП.

В настоящее время в соответствии с системой национальных счетов НД может рассчитываться на валовой и чистой основе, т.е. до и после вычета амортизации основного капитала. В первом случае валовой национальный доход по стоимости равен валовому национальному продукту¹. Во втором случае чистый национальный доход по сравнению с ВВП уменьшается на величину амортизационных отчислений.

Методы измерения ВВП. Существует три способа измерения ВВП (ВВП):

- 1) по добавленной стоимости (производственный метод);
- 2) расходам (метод конечного использования);
- 3) доходам (распределительный метод).

При подсчете ВВП производственным методом суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта. *Добавленная стоимость* — это разность между рыночной стоимостью продукции, произведенной фирмой, и суммой, уплаченной другим фирмам за приобретенные сырье, материалы и т.п. (т.е. за промежуточную продукцию). Величина ВВП представляет собой сумму добавленной стоимости

¹ С 1993 г. термин «валовой национальный продукт» заменен на «валовой национальный доход».

всех производящих фирм. Если товар и услуги создаются и реализуются *только* внутри страны, то используется показатель *внутреннего валового продукта* (ВВП). Метод измерения объемного показателя, учитывающий конкретный вклад различных фирм и отраслей в создание ВВП, позволяет избежать проблемы двойного счета.

Второй способ измерения ВВП связан с суммированием расходов всех экономических агентов, использующих ВВП. По сути, речь идет о совокупном спросе на произведенный ВВП. Структуру суммарных расходов можно представить следующим образом:

- расходы семей на потребление, включающие расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования (кроме расходов на покупку жилья) и текущее потребление;
- суммарные частные инвестиции, складывающиеся из амортизационных отчислений и чистых инвестиций. Чистые инвестиции увеличивают запас капитала в национальной экономике;
- государственные закупки товаров и услуг;
- чистый экспорт товаров и услуг, рассчитываемый как разница экспорта и импорта.

Из данных компонентов самый большой удельный вес обычно приходится на потребительские расходы, а наиболее динамичным показателем являются инвестиционные расходы. Доля потребительских расходов населения в ВВП к концу XX в. находилась в интервале от 40% в Сингапуре, 53% в Южной Корее, 58% в Японии, 68% в США. На суммарные частные инвестиции приходилось от 16% в США до 30% в Японии и 38% в Южной Корее. В Российской Федерации в начале XXI в. основные статьи расходов ВВП выглядели следующим образом: расходы домашних хозяйств на потребление составляли 46,1%, валовое накопление — 17,1%, государственные расходы — 14,4%, чистый экспорт — 20,4%.

При подсчете ВВП по доходам суммируются все виды доходов на соответствующие факторы производства, а также две составляющие, не являющиеся доходами: амортизационные отчисления и чистые косвенные налоги на бизнес. В составе ВВП выделяют такие виды доходов, как заработная плата наемных работников; доходы собственников; прибыль корпораций; рентные доходы; банковский процент. Если в структуре ВВП (ВВП) в целом доля заработной платы к началу XXI в. составляла от 52% в странах ЕС до 60% в США, то ее удельный вес в структуре факторных доходов заметно выше (в США около 70%).

Из рассмотренных методов определения ВВП наиболее широко используются производственный и метод конечного использования. Данный выбор в большинстве стран ЕС связан с наличием надежной статистической базы. Поскольку в России в настоящее время наиболее доступной и оперативной информацией являются данные о производстве

товаров и услуг, собираемые Росстатом на базе статистической отчетности предприятий, то основным методом подсчета ВВП (ВВП) является производственный метод.

Поскольку ВВП выступает денежным показателем, то его значение зависит от динамики цен, покупательной способности денежной единицы. Поэтому при определении величины объема производства надо учитывать уровень цен, который выражается в виде *индекса цен*, представляющего собой соотношение между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг (называемого *рыночной корзиной*) для данного временного периода и совокупной ценой сходной группы товаров и услуг в базовом периоде (базовом году):

$$\text{Индекс цен в данном году} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена рыночной корзины в базовом году}} \times 100. \quad (11.1)$$

Индекс цен ВВП является дефлятором ВВП. Он включает цены потребительских товаров и услуг, цены на товары производственного назначения, покупаемые государством, и цены товаров и услуг, купленных и проданных на мировом рынке. Поэтому дефлятор ВВП представляет собой корректировку номинального ВВП с учетом изменения цен. Таким образом, ВВП является денежным, временным и количественным показателем. Показатель ВВП, выраженный в текущих ценах, называется *номинальным ВВП*. Показатель ВВП, скорректированный с учетом уровня цен, называется *реальным ВВП*. Он рассчитывается по формуле

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}}. \quad (11.2)$$

При подсчете ВВП возникают определенные сложности: некоторые товары и услуги, произведенные в данном году, не поступают на рынок и поэтому не имеют рыночной цены. В ВВП они учитываются по условно начисленной стоимости. Например, услуги государственных служащих, не имеющих рыночной стоимости, в ВВП учитываются как соответствующие расходы государства, в частности на заработную плату работников. Многие товары и услуги производятся и потребляются в домашних хозяйствах, минуя рыночный обмен, и они часто не учитываются при подсчете ВВП. Одной из проблем оценки результата национальной экономики является учет теневого сектора экономики. Особенно актуальна эта проблема для стран, осуществляющих экономические реформы. Рост теневого сектора и сложности учета его масштаба приводят к занижению величины ВВП по сравнению с результатами его использования, поскольку нелегально

произведенные товары и услуги и полученные доходы расходуются на потребление и накопление легально.

Показатели ВВП или НД, приходящиеся на душу населения, часто используются для межстрановых сопоставлений, в частности при оценке уровня благосостояния в стране. Однако их использование может приводить к искажению реальной действительности. Так, две страны могут иметь одинаковый показатель ВВП на душу населения, но разный уровень цен, разную покупательную способность денежной единицы. ВВП не отражает повышения качества товаров, изменений в структуре потребления и распределении товаров и услуг среди населения. При оценке уровня благосостояния общества показатель ВВП на душу населения может дополняться показателями уровня образования населения, продолжительности жизни, жилищных условий и т.д. Это позволяет более объективно оценить уровень благосостояния нации.

❓ Контрольные вопросы и задания

1. Каковы отличия макроэкономики от микроэкономики?
2. В чем состоит значение системы национальных счетов?
3. Почему при подсчете ВВП учитывается только стоимость конечной продукции?
4. Как избежать двойного счета при определении ВВП?
5. Какие методы расчета ВВП используются наиболее широко?
6. В чем заключаются различия между реальным и номинальным ВВП?

📖 ЛИТЕРАТУРА

1. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы, политика. М., 1995.
2. Дорнбуш Р., Фишер С., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993.
3. Агапова Т., Серегина С. Макроэкономика. М., 1997.
4. Курс экономической теории / под ред. М. Чепурина, Е. Киселевой. Киров, 2002.
5. Сажина М., Чибриков Г. Экономическая теория. М., 2001.

❗ ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

- Система национальных счетов, ее основные характеристики
- Результаты функционирования национальной экономики и их измерение
- Основные макроэкономические показатели
- Валовой национальный продукт, особенности и способы его измерения
- Использование системы национальных счетов в России: проблемы и перспективы
- Валовой национальный продукт и уровень благосостояния общества

Глава 12

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

12.1. Понятие макроэкономического равновесия

Макроэкономическое равновесие — это такое состояние национальной экономики, когда использование ограниченных экономических ресурсов для создания товаров и услуг и их распределение между различными членами общества сбалансированы, т.е. существует совокупная пропорциональность между ресурсами и их использованием; факторами производства и результатами их использования; производством и потреблением; предложением и спросом; материально-вещественными и финансовыми потоками. Достижение полного равновесия — это экономический идеал, поскольку в реальной жизни неизбежны экономические кризисы, неполное или неэффективное использование ресурсов. В экономической теории макроэкономическим идеалом является построение моделей общего равновесия экономической системы.

Макроэкономические модели представляют собой формализованные (логически, графически) описания различных экономических явлений и процессов с целью выявления функциональных взаимосвязей между ними. Несмотря на то что на практике существуют разные нарушения требований такой модели, знание теоретических моделей макроэкономического равновесия позволяет определить конкретные факторы отклонений реальных процессов от идеальных, найти пути реализации наиболее оптимального состояния экономики. В экономической науке существует достаточно много моделей макроэкономического равновесия, отражающих взгляды разных направлений экономической мысли на эту проблему:

- модель простого воспроизводства Ф. Кенэ на примере экономики Франции XVIII в.;
- классическая модель макроэкономического равновесия;
- модель общего экономического равновесия в условиях совершенной конкуренции Л. Вальраса;

- схемы капиталистического общественного воспроизводства (модель К. Маркса);
- модель краткосрочного экономического равновесия Дж. Кейнса;
- модель «затраты — выпуск» В. В. Леонтьева.

12.2. Совокупный спрос и совокупное предложение

При разработке моделей макроэкономического равновесия значительное развитие наряду с построением структурированных по рынкам моделей (модель Л. Вальраса) получил подход, анализирующий условия обеспечения равенства между совокупным спросом и совокупным предложением в национальной экономике. Для раскрытия закономерностей макроэкономического равновесия необходимо прежде всего сформулировать понятия совокупного спроса и совокупного предложения, поскольку все изменения в национальной экономике связаны с их изменениями.

Совокупный спрос. Под *совокупным спросом* понимается сумма всех индивидуальных спросов на конечные товары и услуги, предлагаемые на товарном рынке. Совокупный спрос состоит из потребительских расходов (совокупный спрос домохозяйств), инвестиционных расходов предприятий, государственных расходов и расходов на чистый объем экспорта. Одни элементы совокупного спроса относительно стабильны, например потребительские расходы; другие более динамичны, в частности инвестиционные расходы. Кривая совокупного спроса (рис. 12.1) показывает количество товаров и услуг, которое потребители готовы приобрести при соответствующем уровне цен. Она дает такие варианты сочетания объема производства товаров и услуг и общего уровня цен в экономике, при которых товарный и денежный рынки находятся в равновесии.

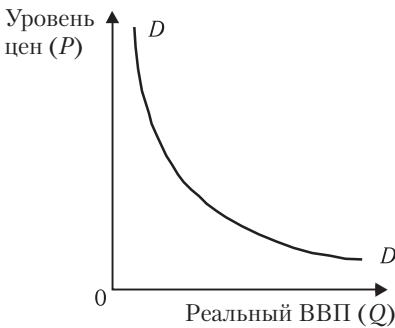


Рис. 12.1. Кривая совокупного спроса (DD)

В макроэкономике на уровень совокупного спроса как агрегированного денежного спроса на элементы ВВП влияют два основных фактора: количество денег в экономике (M) и скорость их оборота (V). Влияние всех других факторов спроса на отдельный товар сводится в конечном счете к изменениям указанных факторов. Отрицательный наклон кривой совокупного спроса можно объяснить следующим образом: чем выше уровень цен (P),

тем меньше реальные запасы денежных средств (M/P), а следовательно, меньше и количество товаров и услуг, на которые предъявлен спрос (Q). Обратная зависимость между величиной совокупного спроса и уровнем цен связана также с эффектом процентной ставки, эффектом богатства и эффектом импортных закупок. Так, при росте цен увеличиваются спрос на деньги и процентная ставка. Удорожание кредита приводит к уменьшению потребительских и инвестиционных расходов и соответственно к снижению объема совокупного спроса. Рост цен снижает также реальную покупательную способность накопленных финансовых активов с фиксированной стоимостью (облигации, срочные счета) и побуждает их владельцев сокращать расходы. Рост цен внутри страны при неизменных ценах на импорт перемещает часть спроса с внутренних товаров на импортные и сокращает экспорт, что также приводит к падению совокупного спроса в экономике.

При анализе общего экономического равновесия важную роль играет рассмотрение взаимосвязи между национальным продуктом и основными составляющими совокупного спроса. По мере роста денежных доходов населения, являющихся фактором совокупного спроса, появляются и растут *сбережения*. Они могут быть представлены как разница между доходом и потреблением (потребительскими расходами). В экономической теории для анализа роли потребления и сбережения в обеспечении макроэкономического равновесия были введены понятия функций потребления и сбережения. *Функция потребления* показывает отношение потребительских расходов к доходу в их динамике. Аналогично рассматривается и *функция сбережения*, которая показывает отношение сбережений семьи к ее доходу в их динамике. Тенденция в изменении величины потребления населения по мере роста доходов характеризуется предельной склонностью к потреблению: она показывает, какая часть дополнительного дохода идет на приращение потребления. По аналогии предельная склонность к сбережению показывает, какая часть дополнительного дохода населением используется для дополнительного сбережения при изменении величины дохода. Очевидно, что основным фактором, влияющим на уровни потребления и сбережения, является доход. Кроме того, на потребление и сбережение влияют налоги, цены на товары и услуги, объем предложения на рынке.

Совокупное предложение. Это сумма всех индивидуальных предложений. Совокупное предложение представляет денежную величину общей суммы всех конечных товаров и услуг, предъявляемых к продаже. Оно состоит из заработной платы, ренты, процента и прибыли. Кривая совокупного предложения показывает, какой объем совокупного выпуска может быть предложен на рынок производителями при определенных значениях общего уровня цен в экономике (рис. 12.2). Форма кривой совокупного предложения классической и кейнсианской школами интерпретируется по-разному.

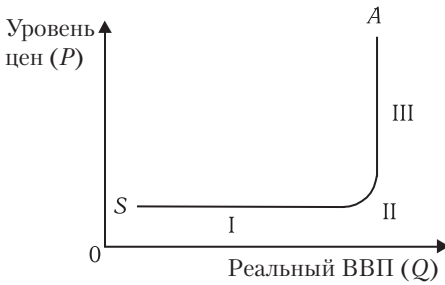


Рис. 12.2. Кривая совокупного предложения

Отрезок I характеризует предложение в условиях неполной занятости, отрезок III определяет совокупное предложение в состоянии полной занятости, а отрезок II характерен для предложения в условиях, приближающихся к полной занятости.

На совокупное предложение оказывают воздействие те же факторы (техничко-технологическая база производства, издержки производства), которые вызывают

изменение на рынке отдельного товара.

Макроэкономическое равновесие предполагает равенство объема совокупного спроса и совокупного предложения. В реальной действительности существует достаточно много вариантов изменений совокупного спроса и совокупного предложения. Так, при увеличении совокупного спроса происходит увеличение цен, объема производства, национального дохода. Снижение совокупного спроса сопровождается снижением цен, объема производства и национального дохода. Растущее совокупное предложение приводит к увеличению объема производства и к снижению цен. Сокращение предложения, а также объема производства сопровождается ростом цен. Таким образом, в результате постоянных колебаний совокупного спроса и совокупного предложения равновесие на макроуровне достигается очень редко. Проблему достижения национальной экономикой макроэкономического равновесия представители различных направлений экономической науки рассматривают, как уже отмечалось, по-разному.

12.3. Теория макроэкономического равновесия

Классическая теория макроэкономического равновесия. Господствовавшая в экономической науке вплоть до начала XX в. классическая теория макроэкономического равновесия (Д. Рикардо, Дж. Милль, А. Маршалл), основывается на положении о том, что уровень расходов всегда достаточен, чтобы купить продукцию, созданную при полной занятости. Это положение классиков базируется на так называемом *законе Сэя* (см. гл. 23), согласно которому сам процесс производства товаров создает доход, в точности равный стоимости произведенных товаров, т.е. предложение порождает свой собственный спрос (сумма предложения = сумме спроса). На этом основании может возникнуть предположение, что при данном

подходе не учитывается ситуация, когда часть дохода может сберегаться, поэтому эта часть не найдет отражения в спросе, следствием чего станут затоваривание, сокращение производства, безработица и снижение доходов. Следовательно, сбережения усложняют проблему достижения макроэкономического равновесия. Однако экономисты-классики считали, что сбережения не приводят к недостаточности спроса, поскольку каждое сбережение будет инвестировано. Кроме того, фирмы продают часть своей продукции друг другу (средства производства) и этим дополняют «пробел» в потреблении (личное потребление плюс производительное), обусловленный наличием сбережений.

Равенство сбережений и инвестиций гарантирует существующий в рыночной экономике денежный рынок. Потребители будут сберегать доход в том случае, если кто-то им за эту бережливость будет платить процент. Чем больше ставка процента, тем больше сбережения. Этот процент будут платить предприниматели-инвесторы, которые используют сбереженные деньги на расширение и обновление производства. Формирование на рынке денег равновесной цены на них (равновесного процента) обеспечивает, таким образом, действие закона Сэя даже в экономике со значительными сбережениями. Если же все-таки произойдет временное сокращение общих расходов, то рыночная экономика, по мнению классиков, способна обеспечить нужный объем производства и полную занятость. Если сбережения будут больше инвестирования, то снижение общих расходов на продукцию будет сопровождаться снижением цен на нее. В условиях снижения спроса на продукцию конкуренты-производители будут снижать цены на нее, а это позволит лицам, не имеющим сбережений, купить больше товаров. Следовательно, сбережения приведут к снижению цен, а не к уменьшению производства и занятости. Кроме того, снижение спроса на товары вызывает уменьшение спроса на ресурсы, в частности на рабочую силу. Это приводит к снижению заработной платы. Поэтому все желающие работать на определенной рынком ставке заработной платы найдут работу, и в результате безработицы не будет. Следовательно, посредством колебания ставки процента, эластичности цен и заработной платы рынок приводит в соответствие расходы и доходы, поддерживает необходимый объем производства и полную занятость в экономике. Графическое изображение классической модели равновесия представлено на рис. 12.3.

Кривая совокупного предложения вертикальная, она отражает только объем производства. Совокупный спрос обычно стабилен, но если он сокращается, то снижаются и цены. Таким образом, в классической теории макроэкономического равновесия необходимый объем производства и естественный уровень безработицы обеспечиваются рыночным механизмом. В данных условиях наиболее приемлемой, по мнению классиков, является экономическая политика государственного невмешательства.

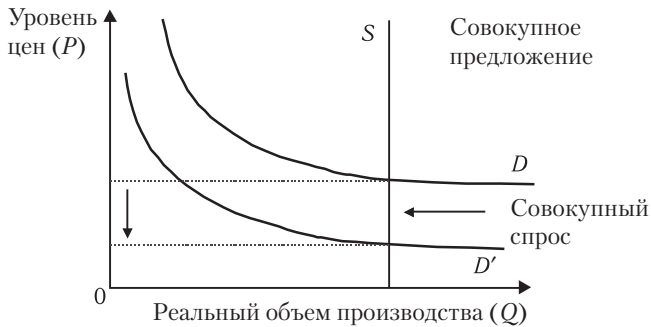


Рис. 12.3. График классической теории макроэкономического равновесия

Необходимо отметить, что рассмотренная модель макроэкономического равновесия с учетом недостатков применима к условиям рынка совершенной конкуренции, когда основные макроэкономические пропорции регулируются почти автоматически и отсутствует необходимость активного вмешательства государства в экономическую сферу. С переходом к рынку несовершенной конкуренции в начале XX в. и изменением макроэкономических условий в экономике возникла необходимость разработки более совершенной и современной теории макроэкономического равновесия.

Кейнсианская модель макроэкономического равновесия. Основы теории макроэкономического регулирования, учитывающей новые экономические условия, были сформулированы Дж. М. Кейнсом в работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.). В ней Кейнс, подвергнув критике теорию экономистов-классиков, утверждал, что для рыночной экономики характерно неравновесие; она не гарантирует полной занятости ресурсов и поэтому не обладает механизмом автоматического саморегулирования. Критика Кейнсом классической теории равновесия касается двух основных моментов. Первый из них относится к взаимосвязи инвестиций, сбережений и процентной ставки. Так, между планами инвестиций и сбережений существует несоответствие, поскольку они осуществляются разными экономическими агентами, по различным мотивам и определяются различными факторами. Поэтому ставка процента не является единственным мотивом, который учитывается при планировании инвестиций. Согласно кейнсианской модели не ставка процента, а величина располагаемого дохода домашних хозяйств служит основным фактором, определяющим динамику потребления и сбережений. Кроме того, сбережения не являются единственным источником инвестиций. На денежном рынке существует и другой источник — кредитные учреждения, — который не учитывали классики. Второй аспект критики экономистов-классиков касается под-

вижности и гибкости цен в рыночной экономике. Возникновение в начале XX в. монополистов-производителей и сильных профсоюзов, оказывающих воздействие на рыночные процессы, привело к тому, что цены и заработная плата перестали быть подвижными. Таким образом, Кейнс считал совокупный спрос изменчивым, цены неэластичными; поэтому безработица сохраняется в течение длительного периода времени. Из этого следует необходимость макроэкономической политики государственного регулирования совокупного спроса. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия представлена на рис. 12.4.

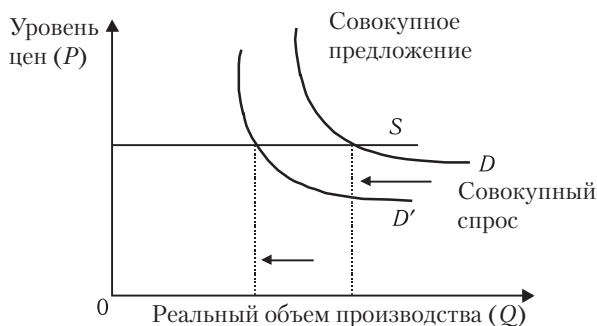


Рис. 12.4. График кейнсианской теории макроэкономического равновесия

Кривая совокупного предложения — горизонтальная, поскольку цены неэластичны. Совокупный спрос изменчив, реальный объем производства снижается. Таким образом, по Кейнсу, объем производства и соответственно уровень занятости находятся в прямой зависимости от уровня совокупных расходов (совокупного спроса). Главная составляющая совокупных расходов — потребление. Доход после уплаты налогов равен потреблению плюс сбережения, поэтому факторы, определяющие потребление, воздействуют на сбережения. Главным и постоянно действующим фактором, определяющим величину потребления и сбережений, является располагаемый доход. Вторую составляющую совокупных расходов образуют инвестиции. Величина инвестиций определяется двумя главными постоянными факторами: ожидаемой нормы чистой прибыли и реальной ставки процента. Поскольку расходы на потребление и инвестиции определяются рядом других факторов, то величина совокупного спроса в целом характеризуется нестабильностью. Неустойчивость же последнего вызывает дисбаланс в национальной экономике.

Для достижения макроэкономического равновесия совокупный спрос должен быть эффективным. По Кейнсу, эффективный спрос состоит из затрат на потребление и инвестиции. Поддерживать эффективный спрос

Кейнс предлагает с помощью мультипликатора, который связывает прирост эффективного спроса с приростом инвестиций. Каждая инвестиция превращается в индивидуальный доход, часть которого идет на потребление, а другая часть сберегается. В результате прирост эффективного спроса становится умноженной величиной прироста первоначальной инвестиции. При этом мультипликатор находится в прямой зависимости от того, какую часть люди тратят на потребление. Личное потребление растет вместе с ростом дохода, но в меньшей степени, чем доход. Склонность людей к сбережениям приводит к снижению доли потребления в совокупном доходе. Поскольку на этот компонент совокупного спроса воздействовать невозможно, следует поддерживать другую составляющую спроса — инвестиции. Это может и должно делать государство. Поддерживая частные инвестиции через налоговую, кредитно-денежную политику и осуществляя государственные расходы, государство восполняет недостаток «эффективного спроса» дополнительным государственным спросом. Кейнсианская теория явилась теоретическим обоснованием необходимости вмешательства государства в рыночную экономику.

Теория макроэкономического равновесия К. Маркса. Данная теория построена на модели движения совокупного общественного продукта. Согласно Марксу на макроэкономическом уровне функционирует общественный капитал, который представляет собой совокупность индивидуальных капиталов в их взаимосвязи и взаимозависимости. Взаимосвязь и взаимозависимость индивидуальных капиталов реализуется через их кругообороты, многосложная связь последних образует движение общественного капитала. Результатом движения общественного капитала является совокупный общественный продукт (СОП), имеющий стоимостную и натурально-вещественную формы. По стоимости в СОП выделяются: постоянный капитал, или стоимость потребленных средств производства (c), переменный капитал, или воспроизводственный фонд заработной платы (v), и прибавочная стоимость, созданная в течение года (m). По натурально-вещественной форме СОП делится на производство средств производства и производство предметов потребления. Главной проблемой воспроизводства общественного капитала является реализация совокупного общественного продукта. Ее суть заключается в возмещении всех составных частей СОП по стоимости и в натуре. Иначе говоря, каждая часть общественного продукта по стоимости в результате обмена должна воплотиться в соответствующую ее функциональному назначению натуральную форму. Поэтому в общественном воспроизводстве должно быть равновесие между элементами стоимости совокупного общественного продукта и между его различными частями по натуральной форме.

Пропорции между двумя подразделениями общественного производства, обеспечивающие макроэкономическое равновесие, Маркс рас-

сматривал на схемах простого и расширенного капиталистического общественного воспроизводства. При построении схем воспроизводства он исходил из ряда научных абстракций. Эти абстракции сводятся к следующему: 1) все хозяйство ведется капиталистическим способом; 2) воспроизводство осуществляется без внешней торговли; 3) в обращении находятся только металлические деньги; 4) цены товаров совпадают с их стоимостью; 5) органическое строение капитала (c/v) неизменно; 6) весь постоянный капитал потребляется целиком в течение года; 7) норма прибавочной стоимости неизменна и равна 100%. Пропорции между различными частями совокупного общественного продукта по стоимости и по натуральной форме для простого и расширенного воспроизводства различны. Структура совокупного общественного продукта по стоимости и по натуральной форме имеет следующий вид.

I. Производство средств производства: $c + v + m$.

II. Производство предметов потребления: $c + v + m$.

При простом воспроизводстве вся прибавочная стоимость потребляется капиталистами в качестве дохода. Стоимость СОП ежегодно остается одинаковой. Для того чтобы воспроизводство осуществлялось непрерывно, годовой продукт I и II подразделений должен быть реализован. Одна часть годового продукта I подразделения, эквивалентная Ic и существующая в виде средств производства, должна быть реализована внутри этого подразделения и по стоимости, и по натуральной форме. Другая часть годового продукта I подразделения, эквивалентная $I(v + m)$, должна быть обменена на предметы потребления, которые производятся только во II подразделении, поскольку она предназначена для личного потребления рабочих и капиталистов. Во II подразделении одна часть годового продукта, равная IIc , не может быть реализована в этом же подразделении, так как она должна получить натуральную форму средств производства для возмещения потребленных средств производства. Поэтому эта часть годового продукта, существующего в виде предметов потребления, обменивается на продукцию I подразделения, т.е. реализуется в I подразделении. Другая часть годового продукта II подразделения, равная $II(v + m)$, имеющая натуральную форму предметов потребления, предназначенная для личного потребления рабочих и капиталистов данного подразделения, возмещается из продукции этого же подразделения. В результате происходит возмещение c , v , m в обоих подразделениях. Таким образом, главное условие равновесия при простом воспроизводстве: $I(v + m) = IIc$. Производными условиями являются:

$$\begin{aligned} I(c + v + m) &= Ic + IIc; \\ II(c + v + m) &= I(v + m) + II(v + m). \end{aligned} \quad (12.1)$$

Эти равенства означают, что продукция I подразделения должна быть равной фонду возмещения обоих подразделений, а продукция II подразделения — чистому продукту общества.

При расширенном воспроизводстве часть прибавочной стоимости обоих подразделений накапливается и выступает как капитал, который используется для приобретения дополнительных средств производства и дополнительной рабочей силы. Поэтому для осуществления расширенного воспроизводства часть прибавочной стоимости должна иметь натуральную форму и состоять из дополнительных средств производства для увеличения производства и дополнительных предметов потребления для вновь вовлекаемых в производство рабочих. Таким образом, при расширенном воспроизводстве:

$$\begin{aligned} I(v + m) &> IIc; \\ I(c + v + m) &> Ic + IIc; \\ II(c + v + m) &> I(v + m) + II(v + m). \end{aligned} \quad (12.2)$$

Это означает, что чистый продукт I подразделения должен быть больше фонда возмещения средств производства во II подразделении на стоимость накапливаемых средств производства, необходимых для расширения производства в обоих подразделениях.

Марксистская модель общественного воспроизводства показывает принципиальную возможность реализации общественного продукта в условиях рыночной экономики. Данная модель представляет собой абстрактную теорию реализации, поскольку если учесть те факторы, от которых Маркс абстрагировался, то в обеспечении макроэкономического равновесия возникнут значительные проблемы.

12.4. Модель межотраслевого баланса

Анализ структуры национальной экономики. Рассмотренные ранее модели макроэкономического равновесия раскрывают наиболее существенные условия сбалансированности в национальной экономике. В то же время они недостаточны для решения целого ряда практических задач экономической политики государства. К одной из таких задач по обеспечению устойчивого роста национального хозяйства относится *анализ структуры экономики* страны, перспектив ее развития. Основные изменения в структуре национальной экономики связаны прежде всего с научно-техническим прогрессом, развитием и углублением общественного разделения труда.

С последней трети XX в. в экономически развитых странах все более отчетливо обозначается переход от доминирования в экономике обрабатывающих отраслей к опережающему развитию сферы услуг. В результате к концу столетия доля этого сектора экономики в национальном продукте этих стран достигла 55–65%. Главным лимитирующим экономическим ресурсом в постиндустриальной экономике становятся знания и информация. Средства компьютерной связи приходят на смену традиционным формам коммуникации. В этих условиях все более значительную роль в экономическом и социальном развитии страны приобретают образование и наука. Превращение последней в непосредственную производительную силу придает ей качественно новый смысл. Одновременно со стремительным развитием «индустрии знаний» и сужением сферы материального производства в развитых странах произошли существенные качественные изменения в реальном секторе экономики. Доля промышленной продукции и доля занятых в этой отрасли возросли в основном за счет сокращения доли продукции сельского хозяйства и доли занятых в нем. В то же время в промышленности преимущественное развитие получили наукоемкие отрасли: машиностроение, электротехническая, химическая промышленности.

В то время как в странах Западной Европы, Юго-Восточной Азии, в США началось активное освоение технологий постиндустриального типа, основанных на достижениях микроэлектроники, биотехнологии и информатики, в экономике бывшего СССР продолжалось использование (за редким исключением) индустриальных и даже доиндустриальных технологий. Проблемы ресурсосбережения, увеличения доли наукоемкой, высокотехнологичной продукции решались очень медленно. Сформировались структурные перекосы в экономике, одним из которых стало все большее увеличение удельного веса военно-промышленного комплекса, включая научную составляющую, в ущерб гражданскому сектору экономики.

Возрастающее значение инвестиций в человеческий капитал, науку в современных условиях нашло отражение в заметном увеличении бюджетного финансирования образования, профессиональной подготовки, НИОКР в развитых странах. В соответствии с распоряжением Президента РФ от 12 марта 2002 г. № 94-рп 20 марта было проведено совместное заседание Совета Безопасности РФ, президиума Государственного Совета РФ и Совета при Президенте РФ по науке и высоким технологиям с повесткой дня «Об основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу». На нем было принято решение направить на развитие науки до 4% бюджета, причем бюджетное финансирование должно быть сконцентрировано на стратегических научно-технических направлениях. Для развития науки

в целом одной из важнейших проблем остается определение наиболее эффективных организационных форм исследовательской деятельности НИИ, 70% которых принадлежат государству.

В современной экономике делается акцент на развитие инновационных процессов и высокотехнологичных производств. Этому предшествовало решение структурных проблем российской экономики в предыдущие десятилетия. Если оценивать структурные изменения в национальной экономике, произошедшие в 1990-е гг., с точки зрения повышения эффективности ее функционирования, то следует признать минимальными достижения макроэкономической политики государства в этой области.

Один из структурных перекосов в экономике России в начале реформ заключался в низком удельном весе (18%) сферы услуг в национальном продукте. К концу 1990-х гг. доля этого сектора экономики составила около 50% ВВП. Оценивая качество почти трехкратного роста сферы услуг, необходимо отметить следующее.

Во-первых, увеличение происходило на фоне значительного падения производства в реальном секторе экономики (объем промышленного производства снизился более чем в два раза, сельскохозяйственного — в 1,6 раза). Наряду с этим произошли негативные изменения в структуре базовой отрасли реального сектора — промышленности. В 1990-е гг. произошло заметное снижение доли обрабатывающей промышленности и в то же время увеличение доли ее добывающего сектора.

Во-вторых, рост удельного веса сферы услуг был обеспечен прежде всего ускоренным развитием торговли и финансовых услуг. Формирование и развитие банковской системы следовало бы отнести к позитивным структурным изменениям при условии, что коммерческие банки получали прибыль преимущественно в результате кредитования реального сектора, а не за счет участия в чисто спекулятивных операциях на финансовом рынке. В то же время состояние таких отраслей сферы услуг, как наука, система государственного образования и профессиональной подготовки, за годы реформ значительно ухудшилось.

В-третьих, структурные преобразования в национальной экономике сопровождались существенным ростом инвестиций. В России темпы падения капиталовложений и обновления основного капитала превышали темпы сокращения промышленного производства. К 1997 г. инвестиции снизились до уровня 10–15% по сравнению с началом 1990-х гг. За годы реформ объем инвестиций сокращался в среднем на 13% в год.

Модель межотраслевого баланса. Одной из моделей макроэкономического равновесия, которая может быть использована для прогнозирования экономического роста, анализа структуры национальной экономики,

эффективности ее функционирования, является *модель межотраслевого баланса*. Разработка межотраслевого баланса в развитых странах связана с именем лауреата Нобелевской премии (1973) В. В. Леонтьева и предложенной им моделью анализа межотраслевых связей «затраты — выпуск». Первый межотраслевой баланс был опубликован в США в 1936 г. Модель межотраслевого баланса (МОБ) охватывает весь процесс воспроизводства, включая производство, распределение, обмен и потребление, отражает стоимостную и натуральную форму ВВП. В модели МОБ представлены все основные характеристики макроэкономики: сферы и сектора, валовой выпуск, ВВП, промежуточный продукт, конечный общественный продукт, национальный доход, все материальные потоки в национальном хозяйстве, объемы импортно-экспортных связей. Это позволяет использовать модель МОБ для анализа макроэкономического равновесия. Название модели В. В. Леонтьева «затраты — выпуск» связано с двояким рассмотрением отдельных отраслей: с одной стороны, как выразителей совокупного спроса и покупателей материальных благ и услуг, предложенных другими отраслями (затраты), и, с другой стороны, как выразителей совокупного предложения и продавцов материальных благ и услуг, предоставленных ими самими (выпуск). Это дает возможность связать модель межотраслевого баланса с системой национальных счетов.

Межотраслевой баланс Леонтьева представляет собой «шахматную таблицу» структуры валового национального продукта, в которой отражены основные материальные и стоимостные потоки национального хозяйства. Причем число этих потоков не ограничено, все определяется объемом информации и возможностью вычислительных средств. В таблице Леонтьева отражены затраты в каждой отрасли и выпуск продукции по отдельным отраслям. Данные таблицы дают информацию о потреблении промежуточной продукции каждой отрасли и ее вкладе в создание конечного общественного продукта и национального дохода. Данные таблицы показывают отраслевую структуру потребления части промежуточного продукта, создаваемого в конкретной отрасли, а также ее конечный продукт. Это позволяет определить натуральную и стоимостную структуру валового национального продукта.

Межотраслевой баланс производства и распределения национального продукта с разбивкой на несколько сот отраслей составляется во многих странах мира, а также в международных организациях в соответствии с системой национальных счетов, рекомендуемой ООН. Преимущества модели межотраслевого баланса позволяют использовать ее как для анализа текущего состояния национальной экономики, так и для разработки прогнозов ее развития.

② КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чем состоит значение моделей макроэкономического равновесия?
2. Каковы условия действия кейнсианской модели макроэкономического равновесия?
3. В процессе регулирования экономики государство более активно воздействует на совокупный спрос или на совокупное предложение? Почему?
4. Каковы причины государственного регулирования национальной экономики?
5. Какая из моделей макроэкономического равновесия имеет большее прикладное значение?

📖 ЛИТЕРАТУРА

1. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс: принципы, проблемы, политика. М., 1995.
2. *Дорнбуш Р., Фишер С., Шмалензи Р.* Экономика. М., 1993.
3. *Агапова Т., Серегина С.* Макроэкономика. М., 1997.
4. Курс экономической теории / под ред. М. Чепурина, Е. Киселевой. Киров, 2002.
5. *Сажина М., Чибриков Г.* Экономическая теория. М., 2001.

① ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

- Основные макроэкономические пропорции
- Совокупный спрос и совокупное предложение
- Классическая теория макроэкономического равновесия
- Кейнсианская модель макроэкономического равновесия
- Модель межотраслевого баланса и ее прикладное значение

Глава 13

ТЕОРИИ ЦИКЛИЧНОСТИ

Экономика никогда не находится в состоянии покоя. Ее развитие всегда сопровождается периодическим чередованием состояний подъема, спада, зстоя. Это чередование носит циклический характер, поэтому рассматриваемая экономистами форма экономического развития называется *циклическостью*.

13.1. Экономические циклы. Промышленный цикл

Экономические циклы. Циклическость — это всеобщая форма движения национальных хозяйств и мирового хозяйства как единого целого. Она выражает неравномерность функционирования различных элементов национальной экономики, смену эволюционных и революционных стадий развития, экономического прогресса. В основе циклическости лежит *экономический цикл*, представляющий собой постоянно сменяемую периодичность четырех фаз. Американский экономист Уэсли Митчелл (1874—1948) представлял экономический цикл в виде чередующейся смены сезонов, подобно году (см. гл. 24). Его цикл представлял собой синусоиду с плавно сменяющимися друг друга фазами вершины, сжатия, оживления, экспансии (рис. 13.1).

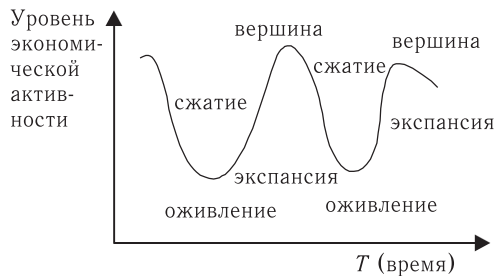


Рис. 13.1. Экономический цикл по У. Митчеллу

Промышленный цикл. Значительный вклад в теорию циклическости внес К. Маркс. Он уделил большое внимание изучению периодических циклов капиталистического перепроизводства, получивших название *промышленных циклов*, под которыми понимается совокупность фаз кризиса, депрессии, оживления и подъема. Основная фаза в этом цикле — фаза кризиса. *Кризис*

наступает, когда возникает острый дисбаланс между уровнем производства и платежеспособным спросом населения. Когда производство перестает приносить прибыль, наступают безработица, снижение заработной платы, ухудшение условий жизни. На этой фазе происходит стихийное, насильственное приспособление производства к платежеспособному спросу населения. В конце кризисной фазы уровень экономической активности приостанавливает свое падение, наступает депрессия. *Депрессия* демонстрирует экономику в состоянии застоя. Торговля идет вяло. Для того чтобы удержать производство от убыточности, предприниматели ищут новые технические решения, снижают издержки производства, повышают интенсивность производственных процессов. Возникает необходимость обновления основных фондов, основного капитала. Начавшись на фазе депрессии, обновление основного капитала продолжается на всем протяжении следующей фазы, фазы *оживления*, которое характеризуется тем, что на этой фазе уровень экономической активности достигает точки предшествующего кризиса. Экономика готовится к подъему. На фазе *подъема* процесс новых вложений капитала охватывает большинство отраслей экономики. Предкризисный уровень производства превышает, а затем с неотвратимой закономерностью подкрадывается новый кризис, и весь промышленный цикл повторяется снова, но уже на новом витке синусоиды (рис. 13.2).

В зависимости от исторических условий изменяются особенности экономического цикла, его продолжительность и формы проявления отдельных фаз. Вначале кризисы повторялись каждые 10–11 лет и захватывали экономику отдельных стран. С кризиса 1857 г. они стали повторяться



Рис. 13.2. Промышленный цикл

через 7–9 лет и приобрели характер мировых кризисов. После Второй мировой войны экономический мир изменился, изменился и характер циклических колебаний. Цикличность стала сопутствующим инструментом рынка, чувствительным барометром государственного вмешательства в экономику.

13.2. Сущность теории «длинных волн»

Наряду с известной сменой четырех фаз небольшого периода колебаний экономисты выделяют и очень длинные фазы, или *волны*, протяженностью в 40–60 лет. Впервые эти долговременные периоды обнаружил англичанин

Х. Кларк в 1847 г. Упоминание о «долговременных флуктуациях» можно найти в исследованиях нашего соотечественника М. Туган-Барановского (см. 25.1). Особая роль в разработке теории длинных волн принадлежит Николаю Дмитриевичу Кондратьеву (1892—1938). Признанием его заслуг в этой области служит то, что многие зарубежные ученые называют длинные волны его именем. Кондратьев еще в 1920-х гг. открыл широкую дискуссию по проблемам длинных волн. Подлинно мировую известность ученому принес доклад «Большие циклы конъюнктуры», сделанный им на заседании ученого совета Института экономики в 1928 г. Исследования Кондратьева охватывают развитие стран Европы за 150 лет. В числе показателей конъюнктуры, исследованных им, индексы цен; государственные ценные бумаги; номинальная заработная плата; внешнеторговый оборот; добыча угля, золота; выплавка чугуна и т.д. Наибольшей научной заслугой Кондратьева является то, что он осуществил попытку сконструировать теоретическую социально-экономическую систему, которая сама может генерировать длительные колебания (см. 25.3).

Во второй половине XX в. изучением длинных волн занимались такие исследователи, как Й. Шумпетер, С. Кузнец, К. Кларк, П. Боккара, Д. Гордон, Т. Кучинский. В 1983, 1985, 1987, 1988 и 1992 гг. проводились международные симпозиумы по длинным волнам. В России в настоящее время длинными волнами занимаются Ю. Яковец, Л. Клименко, С. Меньшиков, В. Клинов и др.

13.3. Значение теорий цикличности

Почти все существующие в настоящее время теории циклов и кризисов можно подразделить на два направления: экстернальное (внешнее) и интернальное (внутреннее). *Экстернальные теории* определяют главные причины экономического цикла в колебаниях факторов, лежащих за пределами экономической системы (в солнечных пятнах, войнах, революциях, миграции населения и т.д.). *Интернальные теории* видят скрытый механизм внутри экономической системы. Этот механизм дает импульс самовоспроизводящемуся экономическому циклу: на стадии депрессии начинается обновление основного капитала и т.д.

Теории экономических циклов привлекают ученых прежде всего потому, что дают возможность прогнозировать экономическую ситуацию, воздействовать на экономические процессы различными инструментами государственного регулирования. По мнению американского экономиста Э. Хансена, наибольшим циклическим колебаниям в экономике подвержен сектор производства товаров длительного пользования, или капитальных благ. По самой своей природе товары длительного пользования являются

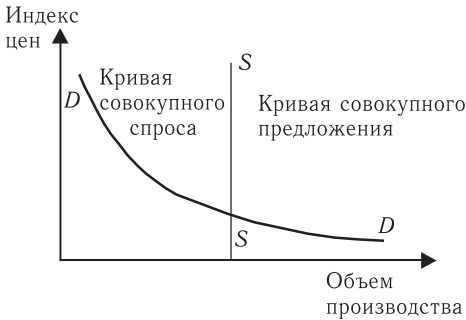


Рис. 13.3. Классическая модель взаимосвязи предложения и циклических изменений

предметами *неустойчивого спроса*. Другими словами, новые покупки данных товаров могут быть отложены на неограниченное время в плохие времена, и наоборот, в хорошие времена каждый может приобрести подобные товары длительного пользования, чтобы запастись ими лет на десять вперед. Существует определенная взаимосвязь совокупного предложения и циклических изменений. Классическая модель этой взаимосвязи представлена на рис. 13.3.

Приведенный график показывает, что регулирование совокупного спроса затруднительно. Влиять на цикл государству уместнее через совокупное предложение.

Закон влияния цикла на безработицу. Анализ цикличности лежит в основе закона влияния цикла на безработицу, иначе называемого *законом О'Кэна*. Согласно этому закону в любой фазе цикла на каждые 2,5% падения ВВП уровень безработицы увеличивается на 1%. Закон О'Кэна позволяет вычислить потери продукции, связанные с безработицей. Например, если естественный уровень безработицы 6%, а уровень безработицы 9,5%, т.е. на 3,5% больше естественного уровня, то, умножив 3,5% на число О'Кэна (2,5), получим, что отставание ВВП составило 8,75%. Зная объем ВВП, легко можно вычислить абсолютную величину потери продукции из-за того, что не был достигнут естественный уровень безработицы.

Динамика циклов проясняется и через *акселератор*, т.е. через эффект ускоряющегося (акселеративного) воздействия изменения в потреблении на уровень инвестиций. Например, искусственное увеличение продаж товара стимулирует научно-технический прогресс в этой отрасли, так как есть возможность увеличить инвестиции в новые машины, технологии и т.д.

② Контрольные вопросы и задания

1. Что представляет собой экономический цикл?
2. Почему так интересуют экономистов циклические колебания?
3. Какую взаимосвязь иллюстрирует закон О'Кэна?
4. В чем сущность теории длинных волн?

5. К каким двум направлениям можно свести существующие сегодня теории цикличности?

 **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. М., 1989.
2. *Хансен Э.* Экономические циклы и национальный доход : пер. с англ. М., 1997.
3. *Харрод Р. К.* Теории экономической динамики : пер. с англ. М., 1997.

Глава 14

Влияние потребления и накопления на объем национального производства

14.1. Склонность к потреблению и склонность к сбережению: экономическое содержание и анализ

Теория анализа дохода. Ни для кого не секрет, что мир делится на богатых и бедных. При этом давно замечено, что бедные и богатые по-разному относятся к своим доходам: кто-то копит на «черный день», а кто-то, наоборот, необоснованно расточителен, живет лишь сегодняшним днем, ничего не сберегая для будущего. Выборочный анализ показывает, что богатые сберегают больше, чем бедные не только абсолютно, но и относительно. Очень бедные совсем ничего не сберегают. Более того, они каждый год тратят больше, чем зарабатывают, покрывая разницу или увеличением долгов, или использованием прошлых сбережений. А ведь между сбережением, потреблением и доходом на уровне семьи и на уровне национального хозяйства существует тесная взаимосвязь, лежащая в основе *теории анализа дохода*. Основное внимание в этой теории сосредоточено на рассмотрении уровня совокупных расходов, определяемого взаимодействием сбережений и инвестиций, взятых в их денежном выражении.

Графики склонности к потреблению и склонности к сбережению. Зависимость между потреблением, сбережением и доходом рассмотрим с помощью двух графиков: склонности к потреблению и склонности к сбережению. Для анализа воспользуемся данными о сбережении и потреблении, взятыми из официального отчета об исследовании положения выборочных семей (табл. 14.1).

Критический уровень, за которым сбережения становятся положительной величиной, приходится на 4 тыс. долл. В гр. 3 показан объем потребления для каждого уровня дохода, или склонность к потреблению. Поскольку каждый доллар дохода делится на потребляемую и сберегае-

Таблица 14.1

Бюджет выборочных семей

Доход, долл.	Сбережение, долл.	Потребление, долл.
2000	-170	2170
3000	-110	3110
4000	0	4000
5000	+150	4850
6000	+400	5600
7000	+760	6240
8000	+1170	6830
9000	+1640	7360
10 000	+2150	7850

мую части, гр. 2 и 3 в сумме всегда должны давать соответствующие величины гр. 1. Главным же здесь является экономический анализ не просто сбережения и потребления, а *дополнительного* сбережения и потребления из каждого *дополнительного* доллара дохода. Так, при увеличении дохода с 4 до 5 тыс. долл. дополнительные 1 тыс. долл. дохода делятся на 850 долл. дополнительного потребления и 150 долл. дополнительного сбережения, другими словами — в пропорции 85 : 15. При увеличении дохода сверх 5 тыс. долл. дополнительный доход делится между потреблением и сбережением в соответствующих пропорциях — 75 : 25; 64 : 36 и т.д. Таким образом, *из каждого дополнительного доллара дохода более богатые потребляют меньше, чем бедные не только абсолютно, но и относительно.* Этот вывод подтверждается и исторической статистикой: рабочие всегда сберегали меньше, чем крестьяне, и меньше, чем предприниматели. Теперь, используя данные табл. 14.1, можно перейти к построению графика склонности к потреблению (рис. 14.1), показывающего зависимость между доходом и потреблением, и графика склонности к сбережению (рис. 14.2), показывающего зависимость между доходом и сбережением.

График склонности к потреблению (рис. 14.1) строится исходя из предположения, что каждый доллар дохода, не израсходованный на потребление, сберегается. Каждый *добавочный* доллар дохода идет на *добавочное* потребление или *добавочное* сбережение. Это предположение позволит напрямую перейти к понятиям *предельной склонности к потреблению* и *предельной склонности к сбережению.*

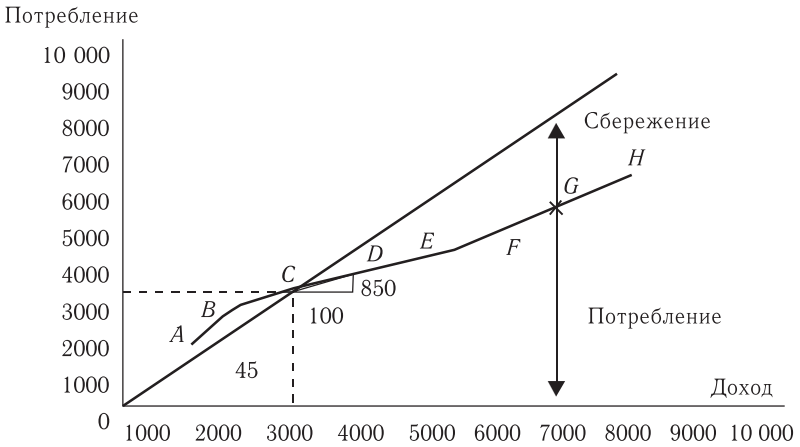


Рис. 14.1. График склонности к потреблению

Кривая, проведенная через точки A, B, ..., H, называется *графиком склонности к потреблению*. Ее наклон в каждой точке, который может быть измерен путем построения маленького треугольничка и отнесением его высоты к основанию, называется *предельной склонностью к потреблению*. Линия, проведенная под углом в 45 градусов, помогает определить точку нулевого сбережения, а также зрительно измерить чистое сбережение. Если кривая склонности к потреблению расположена выше линии 45 градусов, то семья «проедает» сбережения. Когда обе линии встречаются, семейный бюджет находится в равновесии. Когда кривая склонности к потреблению расположена ниже линии 45 градусов, семья осуществляет положительные сбережения. Таким образом, величина проедания или накопления сбережений всегда измеряется расстоянием между двумя линиями.

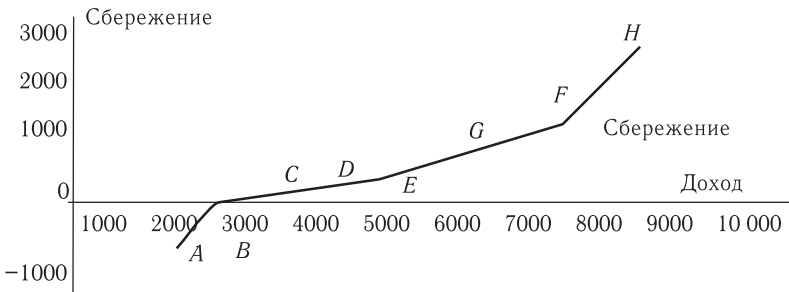


Рис. 14.2. График склонности к сбережению

Кривая склонности к сбережению получается на основе предыдущего графика и представляет собой расстояние между линией 45 градусов и кривой склонности к потреблению. Каждая точка графика получается в результате вычитания из величины дохода величины потребления.

14.2. Мультипликатор и мультипликационный эффект

Парадокс бережливости. На первый взгляд может показаться, что чем бережливее население, тем больше сберегаемых средств поступает на денежные рынки и тем соответственно больше средств в стране для инвестирования. Однако, как показывает статистика, сбережение и инвестиции зависят от совершенно различных факторов: сбережение в основном зависит от дохода, а постоянно меняющиеся инвестиции — от случайных на первый взгляд факторов развития экономики. Другими словами, мотивы сбережения часто отличаются от мотивов инвестирования, поскольку инвестиции зависят от таких факторов, как прирост населения, освоение новых территорий, новых открытий, новых вкусов и т.д. Вместе с тем сбережение и инвестиции можно привести во взаимное соответствие через изменения уровня дохода. При этом устойчивое положение дохода должно находиться на том уровне, при котором семьи готовы сберегать ровно столько, сколько бизнес готов инвестировать. Если это соответствие не соблюдается, то в экономике могут произойти всевозможные неприятности. Например, существует так называемый *парадокс бережливости*. Он показывает, как рост бережливости может уменьшить доход и, влияя на инвестиции, привести к снижению их объема (рис. 14.3).

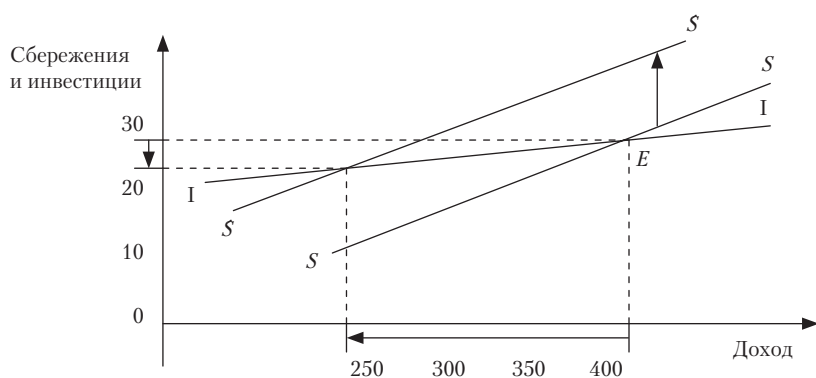


Рис. 14.3. Парадокс бережливости

Сдвиг линии SS в положение $S'S'$ понижает доход. Падение дохода «убивает» часть инвестиций. На графике движение идет вдоль линии $I-I$, которую линия SS пересекает в точке E .

Доктрина мультипликатора. Анализ дохода показывает, что рост инвестиций может привести к умноженному (*мультиплицированному*) росту дохода на величину гораздо большую, чем прирост инвестиций. Дело в том, что инвестируемые средства являются средствами повышенной мощности, выполняющими двойную работу. Это усиленное влияние инвестиций на доход называется *доктриной мультипликатора*. Сам же *мультипликатор* представляет собой численный коэффициент, показывающий, во сколько раз возрастает доход при данном росте инвестиций. Например, если рост инвестиций на 6 млн долл. вызывает рост дохода на 18 млн долл., то мультипликатор будет равен трем.

Итак, инвестиции оказывают умноженное (мультиплицированное) воздействие на доход. Легко предположить, что на макроэкономическом уровне если происходит изменение инвестиций, то будет происходить и *первичное изменение национального дохода*. Однако, как только получатели этого первичного дохода в отраслях, создающих капитальные блага, заработают больше, они приведут в движение целую цепь дополнительных *вторичных потребительских расходов*. Мультипликатор действует вперед и назад, усиливая либо рост, либо сокращение инвестиций.

② Контрольные вопросы и задания

1. Что помогает определить график склонности к потреблению и график склонности к сбережению?
2. Что такое парадокс бережливости?
3. Почему инвестируемые средства называются средствами повышенной мощности, выполняющими двойную полезную работу?
4. В чем суть мультипликатора?

📖 ЛИТЕРАТУРА

1. *Изюмов А. И., Попов В. В.* К вопросу длинных волн в американской экономике // США. Эпи, 1988. № 4.
2. *Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. М., 1989.
3. *Трофимова И. Н.* Длинные волны интенсификации экономики США // США. Эпи, 1992. № 3.

Глава 15

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

15.1. Необходимость государственного регулирования экономики

Роль государства в регулировании экономики. Проблема взаимоотношений государства и экономики является одной из центральных в обществе, так как государство выполняет важнейшие функции в хозяйственной системе. Возрастающие масштабы современной экономической деятельности, усложнение характера внутренних и международных хозяйственных связей создают объективные экономические предпосылки усиления роли государства в регулировании общественного производства. Однако не следует думать, что государство стало играть важную роль в экономике только на индустриальном этапе развития человеческого общества. Во все времена государство оказывало значительное влияние на социально-экономическое положение страны. Современная экономическая роль государства является итогом длительной эволюции, в ходе которой условия, формы и методы его воздействия на экономику постоянно менялись. Например, феодальное государство стояло на страже земельной собственности феодалов, определяло обязанности ремесленников, крестьян, т.е. обязанности всех по отношению к центральной власти. Особенно наглядно роль государства проявляется в так называемые переломные, переходные периоды независимо от того, происходят ли эти изменения мирным или немирным путем. В качестве примера можно привести «кровавое законодательство» в Англии в конце XV в., направленное против экспроприированных крестьян; законы Петра I в России в конце XVI – начале XVII в.; Кодекс Наполеона во Франции в начале XIX в. и т.д. Резкое усиление роли государства связано с Первой мировой войной, которая вызвала необходимость невиданной ранее концентрации ресурсов в руках и под контролем государства.

Исключительную роль в формировании инструментария государственного вмешательства и регулирования сыграл мировой экономический кризис 1929–1933 гг., так называемая *Великая депрессия*. В условиях, когда объем производства в главных странах капитализма упал почти вдвое, замерла международная торговля, безработными оказались миллионы людей, государства были вынуждены взять на себя широкие экономические функции в борьбе с кризисом. Неэффективность политики нерегулируемого рынка (*laissez-faire*), которая была провозглашена еще А. Смитом, стала очевидной и, в частности, заставила президента США Ф. Д. Рузвельта, одного из первых государственных руководителей стран с рыночной системой хозяйствования, пойти на активное вмешательство государства в управление экономикой. Иначе говоря, пришло понимание того, что *рыночный механизм развития необходимо дополнить мерами государственного регулирования*. Объективная необходимость вмешательства государства в рыночную экономику возникла в связи с тем, что рыночный механизм порождает ряд негативных последствий. Кроме того, сама общественная жизнь требует вмешательства государства как особого инструмента, обладающего исключительным и общепризнанным правом принуждать. Теоретическим обоснованием этого вмешательства стала работа Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Идеи этой книги надолго определили механизм государственного вмешательства в экономику.

Использование инструментов кейнсианской теории позволило промышленно развитым странам Европы, Северной Америки и Японии добиться в послевоенный период устойчивого экономического роста. Специально разработанные программы давали возможность избежать хозяйственных катастроф типа Великой депрессии, резкого падения производства. Однако по мере развертывания научно-технической революции в индустриальных странах стали отказываться от глобального распространения кейнсианства, а международные финансовые организации начали внедрять новые либеральные экономические теории.

В смешанной экономике, основанной на рыночной конкуренции и макроэкономическом регулировании, государству отводится вполне определенная роль, так как рынок, подобно любой хозяйственной системе, не является идеальным механизмом. Он имеет как положительные, так и отрицательные стороны, поэтому естественно, что государство стремится разработать такой механизм хозяйствования, который препятствовал бы разрушительным рыночным последствиям в экономике: монополизму, бедности, кризисам, спадам и т.п.

Роль государства в условиях командной экономики. Наша страна находится на сложном, переходном этапе, и именно поэтому особенно

важна регулирующая роль государства. Но эта роль должна быть принципиально иной, не такой, как в условиях командной экономики, когда центр задает все параметры хозяйственной деятельности, включая цены. Ведь сверху нельзя оптимально определить объемы производства миллионов видов продукции, распределить их в соответствии с потребностями и тем более определить цены, отражающие взаимосвязь спроса и предложения. Эта ситуация наглядно представлена на рис. 15.1, отражающем решение проблемы производства и ценообразования в условиях централизованной плановой экономики, когда заданы объемы производства и цены.

В условиях командной экономики объем предложения (план) четко задан, поэтому график предложения принимает форму вертикальной прямой S_{nl} . Цена здесь также четко фиксированная, назначенная сверху на основе затрат и прибыли, т.е. предполагается прохождение кривой спроса через точку E_1 . Но такая модель является жестко заданной и не отражает изменения спроса. Что произойдет, если спрос на данную продукцию повысится и кривая спроса D_1 переместится в положение D_2 ? В этом случае спрос увеличится до объема D_1 , в то время как производство будет равно $0S_{nl}$ поскольку фиксированная цена не дает информации об изменении спроса. Образуется дефицит в объеме S_2 . Последствия дефицита нам хорошо известны (снижение качества продукции, спекуляция, теневая экономика). Если бы цены не были фиксированными и устанавливались исходя из спроса и предложения, то они должны были бы подняться до уровня P_2 , и точкой равновесия стала бы точка P . Если же спрос в плановом периоде понизился, кривая спроса D переместилась в положение D_3 и, таким образом, объем спроса сократился до $0S_2$, а производство продолжилось в соответствии с планом $0S_{nl}$, то образовался бы излишек продукции, равный S_2S_{nl} . Фиксированная цена и в этом случае дала ложную информацию. Исходя из здравого смысла, план должен быть снижен либо необходимо снизить цену до уровня P_3 и компенсировать производителю потери. Но в условиях плановой системы это делается слишком медленно, а потери в это время растут.

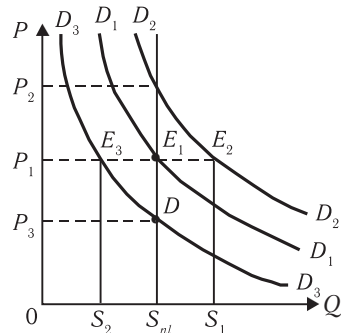


Рис. 15.1. Директивное решение проблем производства и ценообразования:

S_{nl} — плановое предложение;
 P — фиксированная цена;
 D_1, D_1 — предлагаемый спрос;
 D_2, D_2 — повышенный спрос;
 P_1 — первоначальная цена;
 P_2 — цена равновесия при повышенном спросе;
 P_3 — цена равновесия при пониженном спросе

В условиях командной экономики ни один из приведенных выше вариантов не является эффективным. Такое государственное насилие над экономикой, переходящее разумные границы, противоречит законам экономического развития. Поэтому не случайно переход к новой экономической системе требует решительной ломки командной экономики. Однако переход от плановой экономики к рыночной надо рассматривать как самый сложный, длительный и противоречивый по своей сути социально-экономический процесс. Здесь необходимы принципиально новая инфраструктура, новые кадры, новые системы цен, финансов, кредита, распределительных отношений. Это смешанная по многим параметрам и критериям структура. Западная экономика накопила большой опыт государственного регулирования в условиях рынка, поэтому ее опыт представляет несомненный интерес для России, и его изучение будет для нас полезным.

15.2. Классическая и кейнсианская концепции регулирования национального производства

В мировой экономической литературе можно выделить два основных направления в походах к экономической роли государства, и прежде всего по вопросу механизма регулирования национального производства в условиях рынка. Первое, неоклассическое, направление стоит на позициях автоматического саморегулирования

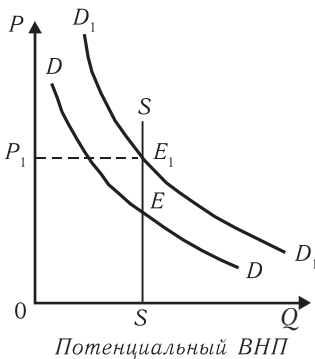


Рис. 15.2. Классическая концепция регулирования цен государством:

SS — совокупное предложение;

DD — совокупный спрос;

D_1D_1 — новый совокупный спрос

рыночной системы. Второе направление, кейнсианское, исходит из необходимости обязательного вмешательства государства в рыночную систему, особенно в условиях депрессии и связанной с ней безработицы.

Классическая модель. Экономисты-неоклассики, исходя из гибкости цен заработной платы, процентной ставки, т.е. из того, что зарплата и цены могут свободно передвигаться вверх и вниз, отражая баланс между спросом и предложением, утверждают следующее. По их мнению, совокупное предложение (SS) имеет вид вертикальной прямой, отражающей потенциальный объем производства ВВП. Снижение цены влечет за собой снижение зарплаты, и поэтому полная занятость сохраняется, сокращения

величины реального ВВП не происходит. Здесь вся продукция будет продана по другим ценам. Иначе говоря, снижение совокупного спроса ведет не к снижению ВВП и занятости, а лишь к снижению цен. Таким образом, классическая теория считает, что экономическая политика государства может воздействовать лишь на уровень цен, а не на объем производства и занятость. Поэтому вмешательство государства в регулирование объема производства и занятости нежелательно (рис. 15.2).

Кейнсианская модель. В отличие от классической школы кейнсианская теория полагает, что государство может регулировать развитие экономики, воздействуя на совокупный спрос (объем производства). Самый главный порок классической школы, по мнению Дж. М. Кейнса, состоит в том, что она не могла объяснить, какими путями уменьшить безработицу, которая, становясь массовой, требует все больше и больше государственных средств и создает неблагоприятную социальную ситуацию. Согласно кейнсианской модели (рис. 15.3) совокупное предложение принимает форму прямой, параллельной оси P , что отражает негибкий характер цен и зарплаты в краткосрочном периоде, а также наличие незанятых ресурсов, в частности безработицы. Линия совокупного спроса пересекает линию предложения в точке E , где объем ВВП равен OE . Если спрос возрастет и график спроса переместится в положение D_1D_1 , то цены почти не изменятся, так как будет увеличен объем производства, т.е. ВВП увеличивается. Таким образом, последователи Кейнса полагают, что правительство может способствовать росту ВВП и росту занятости, увеличивая правительственные расходы, что повысит спрос до положения D_1D_1 . Это и означает рост ВВП на величину EE_1 . Увеличение объема ВВП будет способствовать и повышению занятости населения.

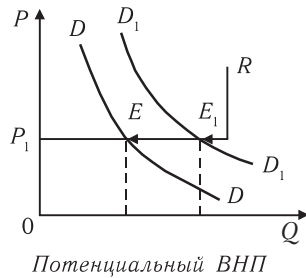


Рис. 15.3. Кейнсианская модель совокупного предложения

Какая же из двух концепций наиболее приемлема для экономического развития? Представляется, что ни одну из них нельзя копировать буквально, поскольку каждая из них несколько упрощает реальные процессы, подчеркивая лишь отдельные стороны действительности. Вряд ли приемлема позиция, согласно которой рынок сам все отрегулирует без всякого вмешательства государства. Ведь Кейнс показал, что государство может оказывать влияние на рыночную экономику и имеет определенные инструменты для такого влияния.

15.3. Цели и функции государства в хозяйственной жизни

Цели государственного регулирования экономики. Существующая система государственного регулирования экономики в условиях рынка сложилась в результате долгой эволюции и представляет собой некую совокупность методов, средств и форм. Мировая практика показала, что структуры государственного регулирования довольно многообразны. В каждой стране они имеют особенности, отражающие как национальное своеобразие, так и конкретные задачи данного этапа развития. Однако можно выделить общие цели, присущие механизму государственного регулирования большинства развитых стран.

Какие же цели преследует государственное регулирование экономики? От экономического развития страны зависят благополучие людей, судьба нации, судьба самого государства. Мера экономического успеха определяет, будет ли страна лидировать, укрепляя свои позиции на мировом рынке, повышая благосостояние населения, или она все более начнет отставать. Помимо чисто экономических проблем перед любым обществом стоят и проблемы социальные: как помочь бедным и инвалидам, что нужно сделать для социальной гармонии и стабильности. Ни один народ в мире не изолирован от другого, при этом взаимосвязь между нациями и национальными экономиками усиливается, возникают проблемы внешнеторговых связей, движения ресурсов через границы, таможенных пошлин и валютных курсов. Но нельзя решить все эти вопросы, если государство будет равнодушно к мере экономического успеха. В конечном итоге целевые установки в экономической деятельности государства выражаются в *осуществлении принципов эффективности, равенства и стабильности экономического и социального развития общества*. Реализация этих принципов предполагает создание условий для производства все большего количества товаров и услуг на постоянно изменяющейся технологической основе, минимизацию затрат при использовании ограниченных производственных ресурсов, укрепление своих позиций на мировом рынке, создание рабочих мест для всех, кто может и желает работать. Это предполагает и экономическую свободу для всех видов хозяйственной деятельности, потребителей и продавцов на рынке, для того чтобы они имели свободу выбора. Весьма важна и социальная поддержка со стороны государства малоимущих, инвалидов, пенсионеров, безработных, многодетных семей и других категорий населения.

Функции государства в регулировании экономики. Достижение целей хозяйственной жизни той или иной страны реализуется через функции государства. Эти функции довольно многообразны, но наиболее существенными, на наш взгляд, являются следующие.

1. *Разработка и утверждение правовых основ экономики.* Государство в лице своих парламентских и правительственных структур определяет

«правила игры» предприятий и населения на рынке. Хозяйственное законодательство в странах Запада исходит из принципа «все разрешено, что не запрещено», предоставляя, таким образом, предпринимателям широкое поле деятельности. Но то, что разрешено, регламентируется четко отработанным законодательством. В России хозяйственное законодательство, адекватное рынку, еще окончательно не сформировалось, и это существенно сдерживает формирование рыночных отношений, тормозит экономическое развитие.

2. *Определение приоритетов макроэкономического развития.* Государство должно определить, что важно для нации сегодня, сколько это потребует ресурсов, как быстро они дадут отдачу, каковы социальные, экологические, мирохозяйственные последствия наших действий. К сожалению, в России деятельность политиков и высшей администрации нацелена на краткосрочные результаты, и политические соображения оказывают значительное влияние на принимаемые решения. Эффективность и производительность низведены до второстепенной роли.

3. *Реализация социальных ценностей.* Любые наши законы, результаты хозяйственной деятельности имеют смысл лишь в том случае, если они направлены на процветание нации. Прежде всего это касается здравоохранения, культуры, высшего образования. Если в отдельных странах, например в Японии, индустриализация и компьютеризация вызвали потребность во всеобщем высшем образовании, то в России переход к ранней стадии капитализма разрушает многие социальные достижения 1960–1980-х гг.

4. *Регулирование экономической деятельности* для достижения поставленных задач и реализации социальных ценностей. Но это регулирование не должно подменять рынок, иначе оно превращается в администрирование. Главным определяющим фактором здесь является регулирование совокупного спроса и совокупного предложения для поддержания функционирования рыночного механизма.

5. *Позитивное решение глобальных проблем*, и прежде всего экологических.

15.4. Формы, методы и направления государственного регулирования экономики

Государственное регулирование реализуется посредством различных форм, методов и направлений. Весьма важна для общества и система государственного контроля, разрабатывающая стандарты жизни, экологические стандарты и т.п.

Формы воздействия государства на экономику. В современной хозяйственной жизни государство представлено различными формами воздей-

ствия на экономику. Растет доля государственных расходов и доходов в ВВП, повышаются налоги, имеет место система государственного предпринимательства (доля государственного сектора в материальном национальном богатстве по странам мира сегодня колеблется от 20 до 60%), значительна роль государства в перераспределении национального дохода. С помощью налогов государство не только пополняет казну, но и регулирует определенные виды предпринимательской деятельности, а через государственные расходы стимулирует фирмы, удовлетворяет социальные потребности. В конечном итоге государственная власть должна обеспечивать охрану общественных интересов, экономической системы страны в целом, только тогда ее деятельность будет эффективной. Однако, несмотря на огромные усилия Правительства РФ, одними из самых характерных черт органов государственного управления России до сих пор являются их коррумпированность и связь с теневой экономикой. По оценкам экономистов, размеры теневого сектора в нашей стране составляют около 25% всего объема экономики. Россия только с 2002 г. присоединилась к борьбе с отмыванием незаконных денег. В настоящее время у нас нет полного комплекта нормативных документов и экономических рычагов борьбы с коррупцией. Для повышения эффективности государственного управления необходимо их создание и внедрение в экономическую систему в минимальные сроки.

Методы воздействия государства на экономику. В зависимости от способа функционирования различают методы прямого и косвенного воздействия государства на экономику. Под *прямым воздействием* понимается такое регулирование со стороны государства, при котором субъекты хозяйствования приходят к решениям, основанным не на самостоятельном экономическом выборе, а на предписаниях органов власти, т.е. по принуждению. Примером подобного рода воздействия служит лицензирование некоторых видов хозяйственной деятельности. *Косвенное воздействие* заключается в том, что государство не оказывает прямого действия на субъект хозяйствования и на принимаемые им решения. Органы власти создают предпосылки и законодательную базу таким образом, чтобы субъекты сами строили свою хозяйственную политику в соответствии с экономическими целями государства. В смешанной экономике налоги — один из основных методов косвенного регулирования.

Методы управления также могут быть административными и экономическими. К *административным методам* относят такие меры, как запрет, разрешение, принуждение. К примеру, административные меры часто применяются при охране окружающей среды. Так, в Париже, в старых районах, капиталовложения в новое строительство запрещены, в том числе и из-за экологических соображений. *Экономические методы* воздействия государства на рынок содержат в себе такие глобальные направления,

как прогнозирование, планирование, денежно-кредитное, финансовое регулирование и т.п.

Направления государственного регулирования экономики. Говоря о государственном регулировании можно выделить следующие направления: а) регулирование капиталовложений; б) регулирование сбыта; в) регулирование рынка рабочей силы; г) стимулирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Регулирование капиталовложений. Посредством регулирования капиталовложений государство оказывает воздействие на темпы и пропорции общественного воспроизводства, используя при этом финансовый и кредитно-денежный механизм. Вложения осуществляются как за счет государственного бюджета, местных бюджетов, так и за счет частных инвестиций, которые стимулируются с помощью налоговых льгот. Например, с целью стимулирования частных инвестиций, осуществляемых за счет кредитов, государство в странах Запада покрывает часть ссудного процента за счет собственных средств. Такая политика требует от государства намного меньше ресурсов, чем если бы государство само занималось капиталовложением в данную сферу. Но частные фирмы даже при такой поддержке государства не всегда вкладывают средства туда, куда требуется с точки зрения общехозяйственных интересов. Поэтому необходимы как частные, так и государственные инвестиции. В федеральных государствах регулирование сложнее, чем в унитарных, поэтому регулирование экономики в России, и в частности регулирование капиталовложений, требует более сложного механизма и больше средств, чем в других государствах бывшего СССР.

Регулирование сбыта. Система сбыта регулируется государством через *государственные закупки* (государственное потребление) и через потребительский кредит, который довольно широко развит в странах Запада. Система потребительского кредита расширяет емкость рынка, поскольку стимулирует рост совокупного спроса. В условиях дефицитной экономики речь может идти не столько о стимулировании спроса, сколько о его ограничении, поэтому система потребительского кредита в условиях начала и середины 1990-х гг. не нашла широкого применения в России. В настоящее время в нашей стране наблюдается постепенное развитие потребительского кредитования. При наличии приватизированного жилищного фонда и увеличении темпов роста строительства нового жилья коммерческие и государственные структуры будут вынуждены более широко применять потребительский кредит, поскольку государству выгоднее погасить часть стоимости кредита за счет собственных средств, чем полностью вкладывать свои средства в расширение жилищного фонда.

Государственные закупки существуют во всех странах, но особенно они развиты в США. Закупки осуществляются через государственный заказ у тех фирм, для которых он выгоден, поскольку гарантирует сбыт и соответственно

прибыль. В силу этого госзаказ не навязывают, а наоборот, фирмы стремятся к его получению. В нашей стране в настоящее время госзаказ существует, но, к сожалению, он не всегда оплачивается вовремя, и это не способствует развитию положительных рыночных тенденций в экономике.

Регулирование рынка рабочей силы осуществляется государством по ряду направлений, в частности, через установление:

- максимальной продолжительности рабочей недели (в большинстве стран Запада продолжительность рабочей недели составляет 42–45 часов);
- минимальной величины заработной платы;
- порядка взносов на нужды социального страхования (в России предприятия уплачивают единый социальный налог в размере 26% от фонда оплаты труда);
- государственного стимулирования профессионального обучения и переподготовки кадров.

Государственное регулирование сферы НИОКР позволяет поддерживать высокие темпы научно-технического прогресса и обеспечивать динамичное развитие экономики. Государство в большинстве западных стран финансирует более 50% общих затрат на НИОКР, при этом финансовые ресурсы выделяются не под количество персонала, а под конкретный проект. Внедрение достижений НИОКР стимулируется налоговыми льготами. Большое внимание уделяется развитию системы подготовки специалистов с высшим образованием. На эти цели даются заказы и соответствующее финансирование. В нашей стране развитие науки на протяжении многих лет было прерогативой государства. За десятилетия расходы на эти цели уменьшились в 8–10 раз. По мнению специалистов, если в ближайшее время эта тенденция не будет преодолена, то восстановить научный потенциал будет практически невозможно или же это потребует резкого сокращения личного потребления, доходов физических лиц, как это происходило в 1920–1930-е гг.

Помимо перечисленных выше форм государственного регулирования можно выделить и такие формы, как государственное программирование, регулирование мелкого и среднего бизнеса, сельскохозяйственного производства и т.д. Мировая практика показала, что система мер и форм государственного регулирования довольно многообразна, в каждой стране эта система имеет свои особенности. К числу наиболее важных инструментов государственного регулирования относятся (см. гл. 16–19):

- финансовая политика;
- фискальная политика;
- денежно-кредитная политика;
- политика регулирования доходов;
- внешнеэкономическая политика;
- социальная политика.

Глава 16

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Важное место в государственном регулировании рыночной экономики занимает денежно-кредитное, в котором можно выделить два основных направления: кейнсианское и монетаристское.

16.1. Деньги: происхождение, сущность, функции

Понятие денег, их возникновение и эволюция. Деньги являются экономическим благом в силу своей полезности: на них есть спрос, они удовлетворяют определенную потребность, а также подчиняются основополагающему экономическому принципу ограниченности и ценности. Однако в классификации экономических благ деньги занимают особое место. С одной стороны, они не являются потребительским благом: предметы потребления имеют целью удовлетворить ту или иную потребность и при этом исчезнуть. Иное дело деньги, которые остаются в потреблении в качестве «товара длительного пользования». Это видно на простом примере: когда сигареты, этот сугубо потребительский товар, стали играть в Германии в 1945 г. роль денег, их перестали использовать по назначению. С другой стороны, деньги не являются орудием производства: они не способны производить физические операции, создающие предметы потребления. Деньги обладают *специфической полезностью*, которая реализуется в экономической системе обмена продуктов, где господствует разделение труда. Однако деньги становятся деньгами только в результате всеобщего признания их в этом качестве внутри *платежного сообщества*. Такое признание является социальным феноменом, благодаря которому это особое качество превращает в деньги самые разные вещи. Понятие платежного сообщества неотделимо от доверия. Деньги, теряющие способность вызывать доверие или более его не заслуживающие, характеризуют неспособность продолжать выполнение возложенных на них функций. Это проявляется в бегстве от признанных законом денег, погоней за иностранной валютой или за реальным товаром.

Концепции происхождения денег. В экономической литературе рассматриваются две концепции происхождения денег: *рационалистическая* и *эволюционная*. Первая объясняет происхождение денег как итог соглашения между людьми, убедившимися в том, что для обмена товаров необходимы специальные инструменты. Согласно второй концепции деньги появились в результате эволюционного процесса, который помимо воли людей привел к тому, что некоторые предметы выделились из общей массы и заняли особое место. Рационалистическая теория происхождения денег впервые была изложена в работе Аристотеля «Никомахова этика», в которой он утверждал: все, что участвует в обмене, должно быть каким-то образом сопоставимо, и по общему уговору появляется монета, которая существует не по природе, а основана на условности. Эта идея нашла законодательное воплощение в античном и средневековом обществах. Одна из догм римского права гласит, что император декретирует стоимость денег. И в наше время некоторые экономисты разделяют эту точку зрения. Так, Поль Самуэльсон определяет деньги как искусственную социальную условность. Другой американский экономист Джон Гэлбрейт считает, что закрепление денежных функций за благородными металлами и другими предметами есть продукт соглашения между людьми. Глава монетаристской школы Милтон Фридмен характеризует деньги следующим образом: «это то, чему мы придаем численную величину с помощью обусловленной процедуры». Вместе с тем история происхождения денег служит подтверждением эволюционной теории возникновения денег, которая рассматривает деньги как результат развития товарного производства и товарного обращения.

Первоначально обмен одной полезной вещи на другую носил случайный и одноразовый характер, и определенной пропорции между обмениваемыми товарами не существовало. Подобную операцию можно выразить формулой $xA = yD$. Это означает, что владелец товара A продает x единиц товара A за y единиц товара D и товар D выступает в роли эквивалента относительно товара A . В то время не было какого-то исключительного товара-эквивалента, который все старались заполучить, чтобы с его помощью можно было измерить стоимость всех других товаров и обменять на любую полезную вещь. Это объяснялось, в частности, слабым разделением труда и его малой производительностью, порождающими ограниченное количество произведенных продуктов и их небольшое разнообразие. С углублением разделения труда (что породило увеличение его производительности и разнообразие товаров) в обмен начинает втягиваться все большее количество продуктов. Здесь один и тот же товар обменивается на ряд других товаров-эквивалентов. Однако и в этом случае одна полезная вещь непосредственно обменивалась на иное благо, что не всегда устраивало продавцов и покупателей.

Вот как об этом сообщал путешественник Камерон. «Забавно было видеть, — писал он, — как мне пришлось платить наемную плату за лодку на рынке в Кавеле, на берегу озера Танганьика. Агент Саида требовал уплаты слоновой костью, которой у меня не было; тогда я узнал, что Магомет-Ибн-Салиб располагал слоновой костью и желал иметь сукно; однако это известие принесло мне не много пользы, пока, наконец, я не услышал, что Магомет-Ибн-Гариб имел сукно и желал бы обменять его на проволоку. Эта последняя у меня была, и, таким образом, я дал Магомету-Ибн-Гарибу требуемое количество медной проволоки, он передал Магомету-Ибн-Салибу сукно, а этот последний дал агентам Саида требуемую слоновую кость; тогда только я получил от последнего право пользоваться лодкой». Такого рода трудности и сейчас встречаются при бартерных сделках.

Дальнейшее развитие общественного разделения труда привело к тому, что производство и обмен товаров стали регулярными, а из мира товаров стали выделяться наиболее ходовые товары-эквиваленты, на которые на местных рынках можно было обменять другие полезные вещи. С их помощью измерялись все остальные товары, и их старались все заполучить. Например, в роли местных общих эквивалентов (товарных денег) в Китае и Бирме до X в. выступали соль и чай; в древней Мексике — мешочки какао-бобов. В Древней Греции, Древнем Риме и во многих других странах в качестве денег выступал скот¹. У индейцев Северной Америки наиболее ходовым товаром являлся табак, к которому приравнивались все другие товары. У племен Азии, Африки и Океании эту роль выполняли раковины моллюсков. Древние угорские племена пользовались в качестве денег мехами. Этот перечень можно продолжить.

Развитие производства, расширение торговых отношений между регионами и народами обусловило появление такого товара, который бы устраивал все стороны торговой сделки и не носил локального характера, имеющего пользу только в данной местности. Например, полинезийцам совсем не нужны меха, а северным народам их ракушки. В результате роль всеобщего эквивалента закрепилась за благородными металлами — золотом и серебром — в силу их особых свойств, а именно: портативности (большая стоимость в малом объеме), сохраняемости, однородности, делимости, легкости обработки. В дальнейшем развитие рынка обусловило появление бумажных, а затем и электронных денег. Таким образом, место денег как всеобщего эквивалента можно определить следующей формулой:

$$xA = yD, \quad (16.1)$$

где yD — деньги (золото, серебро, а позднее и бумажные деньги).

И если эволюционная теория верна для товарных, золотых и серебряных денег, имеющих внутреннюю стоимость, то появление бумажных

¹ В частности, Гомер оценивал стоимость щита Ахилла в быках. В латинском языке слово «деньги» (rescunia) происходит от rescus (стадо).

денег — это аргумент в пользу рационалистической теории, поскольку именно государство определяет номинал той или иной бумажной купюры (сто или тысяча рублей), хотя стоимость их изготовления очень незначительно отличается друг от друга.

Сущность и функции денег. Сущность денег заключается в том, что они служат необходимым элементом экономической деятельности общества и составной частью экономических отношений между различными участниками и звеньями народно-хозяйственного процесса. Важной стороной сущности денег является то, что с их помощью можно измерить стоимость всех других товаров. В отличие от ограниченности бартерного обмена деньги обладают свойством всеобщей непосредственной обмениваемости на любые другие товары и услуги. Таким образом, можно сказать, что деньги — это *всеобщий эквивалент, всеобщая форма богатства*. Будучи необходимым элементом экономической деятельности общества, проявляя свою сущность, деньги выполняют функции: а) меры стоимости; б) средства обращения; в) средства платежа; г) средства накопления и образования сокровищ; д) мировых денег.

Функция денег как меры стоимости. Деньги представляют инструмент экономических отношений в обществе, а функции денег могут реализовываться лишь при участии людей. Выполнение деньгами функции меры стоимости заключается в оценке стоимости товаров путем установления цен. Иначе говоря, цена — это денежное выражение стоимости товара. Особенность функции денег как меры стоимости заключается в том, что деньги ее выполняют *идеально*, поскольку для определения цены товара и ее обозначения (повесить ценник на товар) реальные деньги не нужны, продавец (или хозяин товара) устанавливает цену мысленно. Также для того, чтобы узнать цену товара, не нужно иметь в наличии деньги: ее можно узнать из ценника или спросить у продавца.

Соизмерение стоимости благ и услуг в денежном выражении подобно измерению дистанции в километрах. Просто общество считает удобным использовать некую денежную единицу в качестве масштаба для соизмерения относительных стоимостей разнородных благ и ресурсов, видя в этом очевидные преимущества. Цены отдельных товаров и всей товарной массы складываются на рынке под влиянием бесчисленных актов купли-продажи товаров. Следовательно, процесс ценообразования, т.е. функционирования денег как меры стоимости, неразрывно связан с реальным процессом движения денег, в котором деньги функционируют как средство обращения и средство платежа.

Функция денег как средства обращения. Эту функцию выполняют реальные, а не идеальные деньги, необязательно являющиеся полноценными. При этом особенностью функции денег как средства платежа служит то, что деньги от покупателя к продавцу и товар от продавца к покупателю

движутся одновременно навстречу друг другу, и нет разрыва ни во времени, ни в пространстве между получением товара и оплатой за него. Типичным примером реализации этой функции служит покупка товара в магазине. Однако, продав свой товар, товаровладелец может не купить чужой товар. В этом случае у другого товаровладельца товар останется нереализованным, что не позволит ему приобрести товар у третьего товаровладельца, и т.д. Возможность разрыва между продажей и куплей, связанная с функцией денег как средства обращения, может породить кризисные явления в экономике. Исходя из своеобразной функции денег как средства обращения, можно объяснить возникновение их монетной формы, возможность появления неполноценных, а затем и бумажных денег, количество денег, необходимое для обращения, и возможность кризисов.

В функции средства обращения деньги являются средством перемещения товара от одного товаровладельца к другому. Для выполнения такой операции товару должна противостоять определенная весовая часть золота или другого благородного металла, выполняющего роль всеобщего эквивалента. В условиях неразвитого товарного производства обращались так называемые *весовые деньги*, поэтому покупатель выходил на рынок, вооруженный не только весами, но и инструментами, позволявшими дробить кусочки металла в соответствии с величиной стоимости покупаемого товара. Сама реальная жизнь, живой опыт товарного обращения уже в отдаленные исторические эпохи требовали установления общепризнанной денежной единицы в качестве средства обращения, и не в виде простого куса золота, который нужно взвесить, а в виде чеканной *монеты*¹, содержащей определенное весовое количество драгоценного металла.

Монеты, находясь в обращении, стираются, теряют вес, а вместе с тем утрачивают и свою первоначальную стоимость. Несмотря на это, они продолжают безукоризненно выполнять функцию средства обращения. Было замечено, что наряду с полноценными деньгами столь же успешно обращаются и «неполноценные» деньги. Этим не преминуло воспользоваться государство, и началась *порча монеты*, т.е. добавление в драгоценный металл меди, олова и т.п. Наиболее крайним проявлением такой порчи явилась чеканка медной монеты в России в царствование Алексея Михайловича в 1656 г. Эту медную монету государство обязало принимать по номинальной стоимости наравне с серебряной. Такая порча монеты завершилась Медным бунтом (1662). Тысячи людей были казнены и сосланы, но это равенство было отменено.

¹ Термин «монета» происходит от названия храма Юноны Монеты в Риме, где находился один из первых монетных дворов.

Первые русские монеты были отчеканены в конце 80-х гг. X в. Сегодня Эрмитаж располагает лучшей коллекцией монет в мире. Ее первым собирателем был Петр I.

Если выпуск «неполноценных» денег рассматривался как порча монеты, то выпуск *бумажных денег*, лишенных всякой внутренней стоимости, не вызывает никаких сомнений. Объясняется это своеобразной природой денег в качестве средства обращения, в частности тем, что функция обращения может выполняться не только неполноценными деньгами, но и такими деньгами, которые не имеют никакой стоимости. Покупательная способность различных бумажных купюр определяется их номиналом, который установило государство. В процессе товарного обращения деньги, представляя мимолетное объективное отражение товарных цен, действительно существуют лишь как знаки самих себя, а поэтому могут быть заменены простыми знаками. Впервые бумажные деньги появились в Китае в Средние века. О них упоминает известный итальянский путешественник Марко Поло, посетивший Пекин в 1286 г. Из современных развитых стран пионером здесь оказались США. Бумажные деньги были выпущены в XVII в. в штате Массачусетс. В европейских странах к выпуску бумажных денег правительства начали прибегать лишь с XVIII столетия. В России бумажные деньги появились в последней четверти XVIII в. Хотя бумажные деньги выросли из обращения металлических денег, они существенно отличаются от них, так как лишены своей внутренней стоимости и являются лишь *символами стоимости*. Но эти символы должны получить общественное признание. И они его получают при помощи установления государством официальной денежной единицы (доллар, рубль, песо, фунт стерлингов и т.д.) с обязательным ее приемом для всех учреждений, предприятий, организаций и граждан по нарицательной стоимости и запретом обращения других денежных единиц.

Функция денег как средства платежа. К моменту появления на рынке товаровладельца с товаром потенциальные покупатели могут не иметь в наличии денег. Поэтому возникает необходимость купли-продажи товаров в кредит, т.е. отсроченной уплаты денег, использования денег как средства платежа. Деньги используются как средство платежа и в случае, когда товар еще не произведен, а владелец денег заранее платит за него, чтобы быть уверенным в том, что товар не уйдет к другому покупателю. В роли средства платежа деньги используются не только в вышеуказанных случаях, но и при выплате заработной платы, уплате налогов, внесении арендной платы, авансовых платежей и т.п. К моменту истечения срока уплаты долга плательщик может оказаться неплатежеспособным, что, в свою очередь, может вызвать неплатежеспособность других, поскольку многие товаровладельцы покупают друг у друга товары и услуги в кредит. Опасность разрыва цепи выполнения долговых обязательств представляет собой вторую опасность кризисных явлений.

Особенность функции денег как средства платежа заключается в том, что обязательно существует разрыв во времени, а может быть и разрыв в

пространстве между получением товара или услуги и оплатой за него. Поэтому из функции денег как средства платежа возникают *кредитные деньги*: векселя хозяйствующих субъектов и банковские билеты коммерческих банков. Однако их не следует смешивать с бумажными деньгами, которые возникают из функции обращения. Бумажные деньги выпускаются государством, и срок их обращения довольно длителен. Они обязательны к приему, их обеспеченность в настоящее время не гарантируется и они эмитируются по мере надобности, исходя из целей и задач денежно-кредитной политики государства. Кредитные деньги выпускаются банком, они не имеют права обязательного приема, обеспечены активами банка и в конце концов должны быть обменены на бумажные деньги.

Функция денег как средства накопления и образования сокровищ.

Непосредственно не участвующие в обороте деньги, в том числе в функции средства обращения и средства платежа, образуют *денежные накопления хозяйствующих субъектов и граждан*, выполняя, таким образом, функцию денег как средства накопления. Природа функции денег как средства накопления не остается постоянной, она изменяется. В эпоху слабого развития товарных отношений эта функция денег выступала в виде накопления сокровищ, золотых и серебряных денег в сундуках. В этом случае накопление означало изъятие их из обращения и обречение их на абсолютную неподвижность. Предприниматель в противоположность собирателю сокровищ не изымает деньги, а, наоборот, вкладывает их в сферу производства и обращения, так как в этом усматривает наиболее целесообразный путь их умножения. Однако и в современную эпоху для нормального и бесперебойного процесса производства предпринимателю необходимы определенные денежные накопления, резервы, которые он хранит в банке на различных счетах: расчетных, текущих, депозитных и т.п. Граждане хранят свои сбережения как дома, так и на счетах до востребования и на срочных счетах. Выполнение деньгами этой функции обусловлено еще и тем, что деньги являются всеобщей формой богатства, свидетельством на получение доли общественного богатства. Они могут быть превращены в любой товар, в силу чего и хозяйствующие субъекты, и граждане стремятся их накапливать. Накопление денег — необходимое условие развития производства, нормального существования граждан и рационального функционирования экономики страны. Для полноценного выполнения этой функции деньги должны быть реальными и вызывающими доверие. Если этого доверия нет, то накапливаться будут в основном не те деньги, которые участвуют в обороте как средство платежа и как средство обращения, а другие, к которым есть большее доверие. Примером тому является накопление в России гражданами денежных средств не в рублях, а в так называемой свободно конвертируемой валюте (СКВ).

Функция мировых денег. Развитие международных экономических отношений обуславливает функционирование денег на мировом рынке. В этом случае, по образному выражению К. Маркса, «деньги сбрасывают с себя национальные мундиры». Если внутри отдельной страны могут обращаться не только полноценные, но и неполноценные (не пользующиеся доверием) деньги, то на мировом рынке многие национальные денежные знаки теряют силу, и функцию мировых денег могут выполнять *только искусственно созданные деньги* (евро) и, в силу принятого международного соглашения, *национальные валюты отдельных развитых стран* (например, доллар США). Мировые деньги выполняют все те же функции, что и деньги на национальном рынке, но только на мировом уровне, что определяет специфику проявления этих функций. На мировом рынке в роли покупателей и продавцов выступают как частные предприятия и организации, так и государственные структуры.

Денежная масса и денежные агрегаты. Выполняя перечисленные выше функции, деньги принимают налично-денежную и безналичную формы. Бумажные деньги и разменная монета из недрагоценных металлов — это наличные деньги, т.е. видимая и осязаемая материя. Что же касается безналичных денег, то они проявляются в виде обычных бухгалтерских записей. Безналичные деньги зародились в Англии: английские банкиры изобрели правила «игры по переписке», чтобы обойти регламентацию эмиссии банковских билетов.

Наряду с собственно деньгами в современных экономиках можно отметить развитие различных *заменителей денег*, которые выполняют отдельные функции денег. Сюда можно отнести прежде всего *ценные бумаги, выпускаемые государством, и долговые обязательства частных структур*, в первую очередь кредитных организаций.

Формы существования денег. Денежная масса. Как было сказано выше, в процессе своего обращения в экономике деньги принимают две постоянно сменяющие друг друга формы. Наличные и безналичные деньги — это не разные деньги, а разные *формы существования денег*, принимаемые ими на разных стадиях своего обращения. Исходной и базовой является форма наличных денег, а безналичная форма выступает как производная от нее. Например, гражданин принес наличные деньги в банк и положил их на вклад, который представляет собой безналичную денежную форму. Затем банк выдал полученную сумму другому физическому лицу в виде кредита наличными на строительство жилого дома. Таким образом, *наличные деньги* — это участвующие в обращении физически располагаемые деньги (денежные знаки), имеющиеся в данный момент у данного экономического субъекта; *безналичные деньги* — это участвующие в обращении деньги, принадлежащие одному экономическому субъекту, однако физически в данный момент находящиеся у другого

экономического субъекта (свидетельством чего служат соответствующий договор и записи в бухгалтерских книгах). Движение безналичных денег фиксируется в форме записей по счетам клиентов. Оборот этих денег происходит без денежных знаков. Совокупность платежных средств (наличных и безналичных денег), обращающихся в стране на данный момент, образует *денежную массу*. Это та общая сумма денег, которая находится в распоряжении экономики страны и обеспечивает финансирование ее деятельности. Денежная масса состоит главным образом из банковских билетов центрального банка и денежных знаков, а также безналичных денег. Обращающаяся масса денег постоянно находится в обороте как в форме наличных, так и в форме безналичных денег. Основная часть платежей совершается без использования наличных денег и лишь незначительная часть — наличными деньгами. Однако суть проблемы разграничения денежного оборота на безналичный и налично-денежный заключается не столько в величине объема оборота, обслуживаемого деньгами в той или иной форме, сколько в проблеме регулирования объекта денежного оборота — денежной массы. Так, согласно ст. 42 Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» ЦБ РФ может устанавливать ориентиры роста одного или нескольких показателей денежной массы, исходя из основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики.

Денежные агрегаты. Различные компоненты денежной массы обладают разной степенью ликвидности. Под *ликвидностью* понимается способность того или иного денежного обязательства быть обращенным в наличные деньги. Так, наибольшей ликвидностью обладают наличные деньги; срочные вклады в Сбербанке РФ обладают меньшей ликвидностью, а у банковских сертификатов степень ликвидности еще меньше. В качестве показателей обращающейся денежной массы по критерию ликвидности в России выделяют *денежные агрегаты*, которые именуются M_0 , M_1 , M_2 , M_2x , M_3 :

- M_0 — наличные деньги, находящиеся в обращении (вне банков);
- $M_1 = M_0$ плюс остатки денежных средств в национальной валюте на расчетных, текущих счетах нефинансовых предприятий, организаций и учреждений и вклады до востребования;
- $M_2 = M_1$ плюс срочные вклады физических лиц и депозиты предприятий и организаций;
- $M_2x = M_2$ плюс депозиты в иностранной валюте (в рублевом эквиваленте);
- $M_3 = M_2$ плюс депозитные сертификаты и облигации госзаймов.

В России, по данным ЦБ РФ на 1 октября 2010 г., величина денежной массы M_2 составила 17 909,2 млрд руб. Деление денежной массы на различные денежные агрегаты обусловлено необходимостью воздействия ЦБ РФ на эти составляющие с целью регулирования экономики.

16.2. Количественная теория денег и денежное обращение

Монетаристская концепция М. Фридмена. До того как кейнсианские идеи получили широкое распространение, количественная теория денег была господствующей макроэкономической денежной теорией. Затем эту концепцию в основу своего учения положила *монетаристская школа*. Новое течение вновь акцентировало внимание на роли денег в объяснениях колебаний экономической активности и инфляции. Монетаристская школа, во главе которой стоял профессор Милтон Фридмен (р. 1912), зародилась в недрах Чикагского университета в 1950-х гг. Ученые этой школы объявили деньги главным стабилизирующим фактором рыночного воспроизводственного механизма. Монетаризм возник в обстановке острейшего соперничества с кейнсианством, хотя многие различия в позициях сторонников этих двух школ были искусственно преувеличены. Своего наивысшего расцвета монетаризм достиг во второй половине 1970-х и особенно в начале 1980-х гг., когда его предписания были использованы при проведении денежно-кредитной политики в ряде стран (рейганомика, тетчеризм). Монетаристы поставили целью оживить и модернизировать количественную теорию, которая потерпела фиаско в 1930-х гг. и в последующем находилась в состоянии глубокого застоя. Они попытались придать ей большую гибкость, снять наиболее сомнительные ее утверждения и выводы, перестроить структуру, систему доказательств, аналитический аппарат. В таком обновленном виде эта теория стала стержнем учения, которое, говоря словами М. Фридмена, утверждало, что «деньги имеют значение и что любая оценка краткосрочных колебаний хозяйственной активности будет, по-видимому, чревата серьезными ошибками, если при этом не учитывается изменение денежных показателей». Однако монетаристы, как правило, трактуют деньги не просто как значимый экономический фактор (с чем нельзя не согласиться), а как главный, центральный элемент хозяйственной системы, определяющий, по существу, состояние экономической конъюнктуры и весь ход воспроизводственного процесса. Для монетаристов деньги — это главная ось, вокруг которой вращается все современное хозяйство. Так, Фридмен писал: «Количество денег имеет исключительно большое значение для номинальных величин, для номинального подхода, для определения уровня дохода в долларах, т.е. для того, что происходит с ценами. Оно совсем не важно или, если это выглядит преувеличением, не очень важно для того, что происходит с реальным продуктом на протяжении длительного периода времени».

В своей основе подход монетаристов выражает идею *классической дихотомии*: жесткого разделения и изоляции друг от друга так называемых *реальных* и *денежных факторов*. Первые отвечают за создание и распре-

деление продукта в его натурально-вещественной форме, вторые — за установление и изменение общего уровня денежных цен, ценовую оболочку. Классическая дихотомия — это особая форма выражения идеи нейтральности денег, отсутствия их влияния на производство. Необходимым элементом такого подхода была *количественная теория денег*. Распространенный в XVIII—XIX вв. вариант количественной теории гласил, что при неизменности прочих условий (*ceteris paribus*) уровень товарных цен в среднем изменяется пропорционально изменению количества денег. В период становления капиталистических отношений основные идеи количественной теории с наибольшей четкостью выразил английский экономист Дэвид Юм (1711—1776). В очерке «О деньгах» (1750) он выдвинул и обосновал принцип, который в современной литературе именуется *постулатом однородности*: удвоение количества денег приводит к удвоению абсолютного уровня цен, выраженных в деньгах, но не затрагивает относительных меновых соотношений между отдельными товарами. Согласно Юму изменение предложения денег влияет только на номинальные величины, но никак не на реальные экономические величины. Так, если центральный банк удваивает предложение денег, то в два раза возрастают уровни цен, денежное выражение заработной платы и все другие величины, имеющие стоимостное выражение, однако реальные величины, такие как уровень производства, реальная заработная плата и др., остаются неизменными. Именно такая независимость реальных переменных от изменений в кредитно-денежной системе и выражает нейтральность денег. *Отражает ли вывод о нейтральности денег действительное состояние экономики?* По всей видимости, не вполне адекватно. Большинство экономистов полагают, что в краткосрочном периоде изменения в денежно-кредитной сфере оказывают значительное влияние на реальные величины, но для состояния экономики в долгосрочном периоде используют положения Юма. Изменения, происходящие в денежно-кредитной политике, и через 10 лет будут сказываться на номинальных величинах, но их влияние на реальные переменные будет крайне незначительным.

В трудах экономистов-классиков количественная теория претерпела важные изменения, причем, как правило, в сторону ее упрощения. В конце концов классический подход утвердил идею автоматического функционирования денежной системы, призванной играть незаметную, служебную роль в хозяйстве. Это соответствовало принципу невмешательства государства в экономический процесс, который господствовал в научных трудах и практике капиталистических отношений XVII—XIX вв. В тот период особенно ценился автоматизм работы эмиссионного учреждения, его стихийная и безотказная реакция на изменение потребности оборота в платежных средствах без участия «сознательного» (или человеческого)

элемента. История капиталистического денежного обращения изобиловала примерами выпуска огромных масс неразменных бумажных денег для покрытия государственных расходов. Это породило недоверие к любым попыткам централизованного управления деньгами. В итоге паническая боязнь инфляционного обесценения денег приводила к апологии неэластичной металлической системы денежного обращения, которая усиливала остроту циклических кризисов перепроизводства.

Трансакционный вариант количественной теории И. Фишера. Количественная теория денег органически вписывалась в *классическую модель воспроизводства*, которая исходила из того, что в условиях совершенной конкуренции и полной эластичности цен на всех рынках система автоматически, без какого-либо вмешательства извне приходит к равновесию при полном использовании всех производственных ресурсов. Тем самым отрицалась возможность общего перепроизводства товаров, хронической безработицы и т.п. Появление и широкое распространение *теории предельной полезности* в последней четверти XIX и начале XX в. не коснулось устоявшихся схем в области теории денег. Напротив, количественная теория получила новый импульс благодаря работам американского экономиста Ирвинга Фишера (1867—1947), где основные постулаты теории были облечены в строгую математическую форму, удобную для статистического анализа, и трудам экономистов Кембриджской школы, где большое внимание уделялось факторам накопления денег у хозяйственных субъектов.

Трансакционный вариант количественной теории Фишера основывался на двояком выражении суммы товарообменных сделок: как произведения массы платежных средств на скорость их обращения и как произведения уровня цен на количество реализованных товаров. Связь этих величин выражалась так называемым уравнением обмена:

$$MV = PQ, \quad (16.2)$$

где M — сумма денег, находящихся в обороте в течение известного периода (например, года); V — скорость обращения денег; P — уровень цен, Q — объем выпуска в реальном выражении.

Элементарное событие, которое лежит в основе формулы, — *товарообменная сделка* (transaction, с чем связано название фишеровской версии). В правой части уравнения фигурирует сумма цен всех товаров, участвовавших в сделках (номинальный объем выпуска); в левой им противостоит сумма денег в обращении. Основываясь на ряде допущений, Фишер вывел из этой формулы следующие причинно-следственные связи. Он считал, что уровень цен изменяется:

- а) прямо пропорционально количеству денег в обращении;
- б) прямо пропорционально скорости обращения денег;

в) обратно пропорционально объему торговли, осуществленному с помощью этих денег.

Первое из указанных отношений выражает центральную идею количественной теории. Пропорциональное воздействие изменения количества денег на цены обнаруживается, по мнению Фишера, лишь в долговременной перспективе. Что же касается краткосрочных периодов, то влияние денег может существенно исказиться под действием циклических изменений конъюнктуры. Во время этих переходных периодов закономерности количественной теории могут и не действовать.

При анализе уравнения обмена Фишер уделял большое внимание выключению факторов Q и V , предположив их постоянство в краткосрочном периоде. Он доказывал, что в долговременном плане объем производства определяется технико-экономическими условиями (разделение труда, технология, накопление капитала, география различных природных ресурсов), инфраструктурой, определяющей особенности связи производителей и потребителей (транспорт, связь, развитие кредитной системы), изменением характера потребностей и т.д. Эти факторы изменяются относительно медленно, на протяжении десятилетий, и поэтому, полагал Фишер, от их влияния можно абстрагироваться без больших погрешностей для анализа. Производство у Фишера всегда находится в точке максимума. Что же касается переходных периодов, то они исключаются из рассмотрения как нетипичные. При таких искусственных предпосылках потенциальное влияние денег может, естественно, проявиться лишь в изменениях цен. Производство же определяется реальными факторами, и состояние денежной сферы на него не влияет. Важную роль играла также трактовка *скорости обращения денег*, которая у Фишера определяется медленно изменяющейся институциональной структурой оборота, платежными обычаями и т.п. Исходя из устойчивости платежных обычаев, Фишер утверждал, что среднее время пребывания денег в одних и тех же руках очень точно определено и что удвоение количества денег оставило бы скорость почти неизменной. Исследования этого вопроса в XX в. показали, что скорость обращения денег может существенно меняться, реагируя на резкие скачки денежной массы, особенно в периоды разрушительной инфляции. Но в момент выхода книги Фишера это не было очевидным.

Фишер исключал и какую-либо возможность обратного влияния общей суммы сделок (PQ) на денежную часть уравнения обмена. Он писал: «Уровень цен обычно служит единственным пассивным элементом уравнения обмена. Он контролируется исключительно другими элементами и порождающими их причинами, но сам не контролирует их». Произвольность такого допущения очевидна: в реальных условиях производства изменение уровня цен и соответственно суммы товарообменных сделок, несомненно,

влияет на потребность в платежных средствах и соответственно на размеры денежной эмиссии. Фишер же абсолютизировал однонаправленную линию влияния «деньги — цены». Современные монетаристы, поддерживая концепцию нейтральности денег для описания долговременных связей между динамикой денежной массы и уровнем цен, все же признают влияние предложения денег на реальные величины, но только в краткосрочном периоде (в пределах делового цикла).

Теория кассовых остатков. В начале XX в. в Западной Европе получила распространение другая версия количественной теории, отличная от транзакционного варианта И. Фишера. Она была названа *теорией кассовых остатков* (cash balance theory), или *кембриджской версией*. Ее активными пропагандистами были профессора Кембриджского университета А. Маршалл, А. Пигу, Д. Робертсон. Как и Фишер, представители Кембриджской школы пытались обосновать тезис об определяющем влиянии изменений денежной массы на уровень цен. Различия фишеровского и кембриджского вариантов проявились прежде всего в подходе к исследованию денежных проблем. Концепция Фишера в основе своей была *макроэкономической*; главным объектом исследования являлись агрегатные потоки денег в хозяйственном обороте, взятом как единое целое. Кембриджские экономисты сосредоточили внимание на мотивах накопления денег у индивидуальных участников производства. Их подход был *микроэкономическим*. Они пытались дать ответ на следующие вопросы: почему люди хранят деньги? от каких факторов зависит спрос хозяйственных субъектов на кассовые остатки? чем определяется пропорция, в которой человек делит свой текущий доход между деньгами и альтернативными формами финансовых или материальных активов? Важной особенностью кембриджской трактовки было то, что размеры накопления денег не навязывались хозяйственным субъектам с «железной необходимостью» свыше, а увязывались с мотивами их поведения. Иначе говоря, Кембриджская школа делает акцент на *желании* хранить деньги, а не на *обязанности* их хранить, в чем и состоит коренное отличие этого подхода от фишеровского. Во главу угла ставились два мотива хранения денег: как фонда средств обращения и как резерва на покрытие непредвиденных нужд. Это проявилось в так называемом *кембриджском уравнении*:

$$M = kRP, \quad (16.3)$$

где M — количество денежных единиц; R — общая величина производства в физическом выражении в единицу времени; P — цена произведенной продукции; k — часть RP , которую люди предпочитают хранить в виде денег.

При постоянстве k и R возникает обратно пропорциональная связь между стоимостью (покупательной силой) денежной единицы и величиной

имеющихся в хозяйстве кассовых остатков (количеством денег). А это и есть основной вывод количественной теории.

Различия монетаристской и кейнсианской версий количественной теории. Разработанная монетаристами версия количественной теории несколько отличается от ее традиционных вариантов. Исходным пунктом их позиции является утверждение, что количественная теория — это не теория производства, денежного дохода или цен, а теория спроса на деньги. Монетаристы в противовес кейнсианцам, утверждавшим, что спрос на ликвидные активы (благодаря наличию спекулятивного мотива) зависит от быстро меняющихся и непредсказуемых настроений хозяйственных агентов, выдвинули утверждение, согласно которому спрос на деньги в высшей степени стабилен даже при очень неблагоприятных условиях. Это обстоятельство они рассматривали как гарантию устойчивости хозяйственного механизма. Теория монетаристов близка к кембриджскому варианту количественной теории, где проблема спроса на деньги трактуется как частный случай общей теории потребительского выбора, т.е. оптимального распределения запаса ресурсов между альтернативными видами активов в соответствии с принципом предельной полезности. В отличие от теории транзакционного типа, где потребность в деньгах определяется суммой товарообменных сделок, монетаристская количественная теория относится к классу *портфельных моделей*, или *теорий предпочтения ликвидности*. Портфельный подход к спросу на деньги исходит из того, что наличность — это лишь одна из составляющих портфеля финансовых активов экономических агентов. Решая вопрос об оптимальном количестве средств, которые можно держать в виде наличности, владелец портфеля исходит из того, какой доход могут обеспечить ему другие виды активов и в то же время насколько рискованно хранить средства в той или другой форме финансовых активов. По мнению монетаристов, оптимальная структура предполагает уравнивание предельных норм доходности по различным активам. Это позволяет им сделать вывод о том, что функция спроса на деньги обладает высокой стабильностью и поэтому рост предложения денег оказывает действенное влияние на совокупный спрос и совокупное предложение.

Представители кейнсианского направления считают, что роль денег в экономическом развитии второстепенна. Аргументируя свою позицию, они, во-первых, подчеркивают сложность и неопределенность связей совокупного спроса и совокупного предложения с денежным предложением; во-вторых, доказывают, что скорость денег изменчива и определяется колебаниями процентной ставки; в-третьих, основываются на функции потребления, которая фиксирует связь между динамикой потребительских расходов и текущим доходом; в-четвертых, исходят из жесткости цен и

ставок заработной платы. Выдвигая на первый план реальные воспроизводственные потоки и связи, кейнсианцы в качестве исходного уравнения равновесной экономической модели используют уравнение, описывающее равновесие на товарном рынке:

$$\text{ВНП} = Q + I + G + X_n, \quad (16.4)$$

где G — государственные расходы, X_n — чистый экспорт, I — инвестиции, Q — личные потребительские расходы.

Эти концептуальные расхождения определяют и различия в кейнсианской и монетаристской оценках эффективности кредитно-денежной и фискальной политики.

16.3. Банки и мультипликатор денежного предложения

Понятие банковской системы. Чтобы регулировать движение денег, аккумулировать их и направлять денежные потоки в нужную сторону, люди создали банки. Слово «банк» происходит от итал. *banco*, означающего скамью, стоявшую в конторе менялы, проводившего денежные операции в виде обмена одних денег на другие или их размена. *Банки* — это особые институты, которые аккумулируют и хранят денежные средства, проводят денежные операции, контролируют движение денежных средств, предоставляют кредиты, выпускают в обращение деньги и ценные бумаги. Совокупность различных видов банков страны образует *банковскую систему*. История развития банковского дела свидетельствует о существовании различных типов банковских систем:

- *одноуровневая система*, когда нет центрального банка или имеется несколько государственных банков; такая система была характерна для СССР;
- *монобанковская система* с одним центральным банком;
- *двухуровневая система*, когда действуют одновременно и центральный банк, и система коммерческих банков.

В большинстве стран с рыночной экономикой существует двухуровневая банковская система. Первый ее уровень образует *центральный банк* (ЦБ) страны, второй уровень составляют коммерческие банки и небанковские кредитные организации.

Центральный банк. Возникновение центральных банков исторически связано с централизацией банковской эмиссии в наиболее надежных банках. Такие банки назывались *эмиссионными*. В конце XIX — начале XX в. в большинстве стран эмиссия всех банкнот была сосредоточена в одном

эмиссионном банке, который назывался *центральный эмиссионный*, а затем просто *центральным*. Однако самые первые ЦБ возникли значительно раньше. Это шведский Риксбанк (1668), Банк Англии (1694), Банк Финляндии (1811), Банк Франции (1848), Государственный (центральный) банк России (1860), Рейхсбанк (Германия) и Банк Испании (1874). Значительно позже были образованы Федеральная резервная система США (ФРС, 1913), центральный банк Турции (1930). Совсем «юным» можно считать Народный банк Китая, созданный в 1948 г., хотя полностью функции центрального банка ему были поручены только в 1983 г.

С точки зрения собственности на капитал ЦБ делятся:

- на *государственные* — капитал принадлежит государству (Великобритания, Франция, Германия, Канада, Россия);
- *смешанные* — акционерные общества, часть капитала которых принадлежит государству (Бельгия, Япония).

Между ЦБ и государством (правительством) существуют тесные связи, обусловленные необходимостью функционирования в одном экономическом пространстве, четкого согласования экономической политики государства с денежно-кредитной политикой центрального банка. Вместе с тем для эффективной деятельности центральному банку необходима определенная степень независимости от исполнительной власти. Это важно для ограничения желаний правительства использовать ресурсы ЦБ для покрытия бюджетного дефицита, отдавать предпочтение краткосрочным хозяйственно-политическим целям в ущерб долгосрочным. Различают три модели независимости центральных банков:

1) *процедурную* — основана на совокупности процедур, предусматривающих обсуждение решений центрального банка в средствах массовой информации (США);

2) *инструментальную* — предусматривает определение правительством конечной цели деятельности ЦБ, который сам определяет средства ее достижения (Великобритания, Скандинавские страны);

3) *нормативную* — предполагает, что ЦБ является центральным институтом национальной системы и подчиняется исторически сложившемуся в стране порядку регулирования экономики (Германия).

Функции ЦБ. Анализ деятельности центральных банков обнаруживает тенденцию усиления их независимости от государственных управленческих органов. В современных условиях центральные банки выполняют следующие основные функции:

1) эмиссия национальных денежных знаков, организация их обращения и изъятие из обращения;

2) банк банков (предоставление кредитов коммерческим банкам, надзор и контроль за их деятельностью);

3) банкир правительства (управление счетами правительства, осуществление зарубежных финансовых операций);

4) денежно-кредитное регулирование экономики;

5) хранение золотого и валютного запасов страны.

Коммерческие банки. В рыночной экономике ведущую роль играют *коммерческие банки*. Термин «коммерческий» (от англ. *commerce* — торговля) по отношению к банку возник на ранних этапах развития банковского дела, когда банки обслуживали в основном торговлю. Позже термин «коммерческий» в названии банка утратил первоначальный смысл, и коммерческие банки стали обслуживать всех субъектов хозяйствования независимо от рода их деятельности. Все многообразие коммерческих банков можно классифицировать в зависимости от того или иного критерия.

1. По *форме собственности* выделяют банки государственные; кооперативные; частные; с иностранным капиталом; со смешанным капиталом.

2. По *организационно-правовой форме* банки делятся на акционерные общества открытого типа; акционерные общества закрытого типа; общества с ограниченной ответственностью.

3. По *характеру выполняемых операций* банки можно подразделить на универсальные; специализированные.

4. В зависимости от *числа филиалов* банки делятся на бесфилиальные; многофилиальные.

5. По *сфере обслуживания* выделяют банки региональные; межрегиональные; национальные; международные.

6. В зависимости от *масштабов деятельности и размеров капитала* банки делятся на малые; средние; крупные; банковские консорциумы; межбанковские объединения.

Функции коммерческого банка. Современный коммерческий банк способен предложить клиенту 200 видов различных банковских продуктов и услуг. Однако не все банковские операции ежедневно используются в практике конкретного банка. Есть *базовые функции*, которые составляют основу банковской деятельности. К таким функциям относятся:

1) прием депозитов и вкладов;

2) осуществление денежных расчетов и платежей;

3) выдача кредитов.

Банки специального назначения и кредитные небанковские организации. В банковской системе действуют также банки специального назначения и кредитные небанковские организации. *Банки специального назначения* выполняют основные операции по указанию органов исполнительной власти, являются уполномоченными банками, осуществляют финансирование определенных государственных программ. Некоторые *кредитные организации* не имеют статуса банка и выполняют лишь отдель-

ные операции. К таким кредитным организациям относятся лизинговые и факторинговые компании, кредитные кооперативы и др.

Банковская система России. Современная банковская система России начала формироваться с конца 1980-х гг. В настоящее время она является *двухуровневой*: первый уровень составляют Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ) и его подразделения на местах. Второй уровень состоит из коммерческих банков и небанковских кредитных организаций.

Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» определяет следующие *цели деятельности ЦБ РФ* (ст. 3):

- 1) защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам;
- 2) развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
- 3) обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Задача коммерческих банков и иных кредитных организаций состоит в обслуживании клиентов (предприятий, организаций, населения), предоставлении им разнообразных услуг (кредитование, расчеты, кассовые, депозитные, валютные операции и др.).

Банковская система России еще окончательно не сформировалась, что показал кризис августа 1998 г. Формирование органичной банковской системы в России продолжается. В современных условиях функционирование российской банковской системы характеризуется следующими тенденциями.

Во-первых, *сокращением численности* действующих кредитных институтов с 2126 по состоянию на 1 января 2001 г. до 1152 на 1 октября 2010 г., что свидетельствует об окончании период *экстенсивного* (количественного) роста и начале периода *интенсивного* (качественного), развития, характеризующегося усилением банковской конкуренции, отсевом слабых банков, укрупнением банковских структур.

Во-вторых, *рекапитализацией банков*, т.е. постоянным наращиванием капитала. Так, объем собственного капитала в реальном выражении по состоянию на 1 января 2002 г. превысил предкризисный уровень на 12,9% и составил 453,9 млрд руб., а на 1 января 2003 г. собственный капитал банковской системы достиг 582,05 млрд руб. Эта тенденция действует и сегодня. На 1 августа 2010 г. собственный капитал банковской системы составил 4528,9 млрд руб.

В-третьих, наблюдается процесс *расширения масштабов банковской деятельности*, что выразилось в росте активов банковской системы с 1982,2 млрд руб. по состоянию на 1 января 2000 г. до 30 606,4 млрд руб. на 1 августа 2010 г.

В-четвертых, происходит *расширение ассортимента банковских продуктов и услуг*: расчетно-кассовое обслуживание, лизинговые, доверительные, консультационные, брокерские, экспертные, аудиторские услуги, выдача гарантий и поручительств, инкассация и хранение ценностей и т.д.

Перспективными направлениями развития банковской системы России можно считать:

- усиление дифференциации банков и банковской конкуренции;
- расширение кредитования отечественной экономики и рост спроса на кредит со стороны реального сектора;
- увеличение депозитов населения, связанное с ростом его доходов, и использование этих средств в качестве кредитных ресурсов;
- снижение интенсивности оттока капитала через банковскую систему за рубеж.

Денежный мультипликатор. Как уже говорилось ранее, *мультипликатор* представляет собой множитель, или коэффициент, показывающий влияние изменения одной величины на другую. *Денежный (банковский) мультипликатор* является показателем, характеризующим процесс увеличения (*мультипликации*) денег на депозитных счетах коммерческих банков в период их движения от одного коммерческого банка к другому. При выдаче ссуд коммерческим банком деньги переводятся заемщику на *счет до востребования*. Такие счета являются элементом денежного агрегата М1, поэтому в момент предоставления кредита денежное предложение в стране возрастает.

Рассмотрим механизм денежного (банковского) мультипликатора на условном примере. Для упрощения анализа сделаем три допущения.

1. Все деньги кладутся в банк.
2. Банки держат у себя определенное количество резервов.
3. Никто не изымает вкладов.

Предположим, что одна фирма продала свои товары, получив в оплату за них 10 000 денежных единиц (ден. ед.). Фирма положила эту сумму в банк (назовем его банк А). Тогда при норме банковского обязательного резерва в 10% банк А может выдать ссуду другой фирме в размере избыточного резерва (табл. 16.1): избыточные резервы = фактические резервы – обязательные резервы = 9000 ден. ед.

Таблица 16.1

Балансовый счет банка А, ден. ед.

Активы	Пассивы
Резервы – 1000	Депозиты – 10 000
Ссуды – 9000	
Всего – 10 000	Всего – 10 000

Таким образом, количество денег в обращении увеличилось с 10 000 до 19 000 ден. ед.; 9000 ден. ед. — это деньги, созданные банком *A*.

Что же происходит дальше? Заемщик, получивший 9000 ден. ед., покупает необходимые товары у третьей фирмы, которая кладет эти деньги на депозит, предположим, в банке *B*. Этот последний, в свою очередь, при норме банковского резерва в 10% предоставит кредит четвертой фирме в размере избыточного резерва, т.е. 8100 ден. ед. (табл. 16.2).

Таблица 16.2

Балансовый счет банка *B*, ден. ед.

Активы	Пассивы
Резервы — 900	Депозиты — 9000
Ссуды — 8100	
Всего — 9000	Всего — 9000

При этом количество денег в обращении увеличилось с 19 000 ден. ед. до 27 100 ден. ед.; 8100 ден. ед. — это деньги, созданные банком *B*. Банк *A* и банк *B* совместно создали 17 100 дополнительных денег.

Допустим, что заемщики банка *B* передают деньги своим поставщикам, которые кладут их в банк *C*. Создание денег будет продолжаться неопределенно долгое время: до тех пор пока вся сумма первоначального вклада не будет использована в качестве резерва, причем каждый раз количество созданных денег будет все меньше и меньше. В итоге всеми банками, взятыми вместе, будет создано такое количество безналичных денег, которое в несколько раз превзойдет сумму первоначального вклада. Можно вычислить общий объем денег, добавленных в обращение, применив денежный (банковский) мультипликатор (МД). Мультипликатором вкладов является коэффициент, обратно пропорциональный проценту покрытия банковских вкладов наличностью (норме банковских резервов):

$$\text{МД} = \frac{1}{\text{Норма банковских резервов}} . \quad (16.5)$$

$$\text{В нашем примере } \text{МД} = \frac{1}{0,1} = 10 .$$

Таким образом, первоначальный вклад в 10 000 ден. ед. мог бы увеличить количество денег в обращении до 100 000 ден. ед.

Следует заметить, что денежный (банковский) мультипликатор, как и любой мультипликатор в экономике, работает как на увеличение, так и на уменьшение. Предположим, что фирма изымает деньги, например,

для выплаты заработной платы. Изъятие депозита из банковской сферы приведет к обратному мультипликативному уменьшению безналичных денежных средств.

16.4. Равновесие на денежном рынке

Спрос на деньги. Человек живет не только в настоящем, покупая и продавая товары и услуги. Он думает о будущем и создает резервы, закладывает в резерв часть своей покупательной способности с целью получить в дальнейшем максимальную отдачу в избираемый им самим момент или подстраховаться на случай непредвиденных событий. Таким образом, деньги непосредственно связаны со временем, неопределенностью и риском. Они являются, по мнению Дж. М. Кейнса, «связующим звеном между настоящим и будущим». Поэтому со стороны хозяйствующих субъектов и граждан существует *спрос на деньги для текущих потребностей* и *спрос для создания денежных резервов*. Анализ спроса на деньги позволяет выявить, какие факторы вызывают заинтересованность хозяйствующих субъектов и граждан в денежной наличности. Спрос на деньги определяется теми функциями, которые они выполняют. Граждане и предприниматели прежде всего нуждаются в деньгах как средстве обращения и средстве платежа, т.е. они хотят иметь деньги, чтобы осуществлять покупки необходимых товаров и услуг и расплачиваться по своим обязательствам. Необходимые для всех этих целей деньги формируют *спрос на деньги для сделок*. Их количество определяется общим денежным уровнем, или номинальным ВВП. Чем больше денежное выражение находящихся в обмене товаров и услуг, тем больше требуется денег для заключения сделок. В результате гражданам и предпринимателям необходимо больше денег для осуществления своих операций. Следовательно, спрос на деньги для сделок зависит от размеров совокупного дохода (ВВП, или U). Вместе с тем спрос на денежном рынке отличается еще и тем, что, кроме вышесказанного, это еще и *спрос на капитал в денежной форме*, который люди желают иметь в определенный период времени в условиях рынка как запасную стоимость. Иначе говоря, спрос на деньги определяется также такой функцией денег как средства накопления.

Люди могут держать запасную стоимость, т.е. часть своего богатства, либо в деньгах, либо, например, в облигациях. И то и другое — это финансовые активы. Следовательно, существует *спрос на деньги со стороны активов*. Преимуществом владения деньгами является их *ликвидность*, т.е. деньги можно незамедлительно использовать для покупок, платежей. Деньги являются идеальным ликвидным средством. Резерв наличности не-

обходимо иметь хозяйствующему субъекту на случай риска и непредвиденных обстоятельств. Следовательно, спрос на деньги зависит от того, насколько высоко ценится на данный момент свойство ликвидности. Недостаток владения деньгами как активом по сравнению с облигациями заключается в том, что они не приносят дохода в виде процента. Поэтому приходится решать, держать ли финансовые активы и сколько в деньгах или облигациях (рис. 16.1). Главный аргумент здесь — процентная ставка по облигациям (r). Если процент, выплачиваемый по облигациям, будет возрастать (r_1), то спрос на деньги будет сокращаться (Mr_1). И наоборот, если ставка процента будет падать (r_2), то граждане и предприниматели будут предпочитать хранить большую часть своего дохода в виде денег и спрос на деньги увеличится (Mr_2). Если же субъекты экономики хранят деньги в банке, то все равно их ликвидность выше, чем у облигаций, а процент меньше, поэтому вышеуказанная закономерность сохраняется.

Кроме того, необходимо учитывать и реальные денежные остатки, находящиеся на руках субъектов экономики. *Реальные денежные остатки* (M/p) — это номинальные денежные остатки (M), деленные на индекс цен (p). В случае роста цен реальные денежные остатки уменьшаются (обесцениваются), и участники экономики стремятся их восстановить, увеличивая спрос на деньги. Если же в результате роста цен сокращаются не только реальные денежные остатки, но и реальный текущий доход, то восстановление денежных остатков замедляется. По мере восстановления реального текущего дохода увеличивается спрос на деньги и восстанавливается привычный уровень реальных денежных остатков.

Таким образом, общий спрос на деньги зависит от совокупного дохода (U), процентной ставки (r) и реальных денежных остатков (M/p). Между ставкой процента (r), реальными денежными остатками (M/p) и спросом на деньги существует обратная зависимость; между спросом на деньги и доходом (U) — прямая. *Спрос на деньги* — это количество денег, которое граждане и предприниматели хотели бы иметь в своем распоряжении в настоящий момент в зависимости от имеющегося уровня доходов, реальных денежных остатков и ставки процента по недежным активам. Этот спрос можно выразить с помощью следующего уравнения:

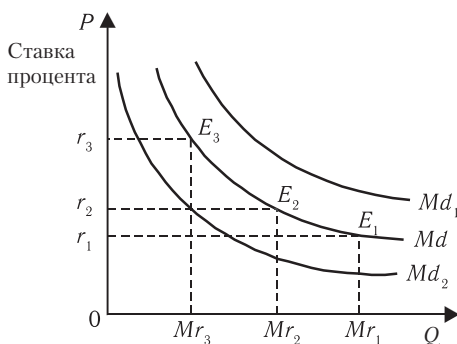


Рис. 16.1. Спрос на деньги

$$Md = f\left(U, r, \frac{M}{p}\right). \quad (16.6)$$

При построении графика все независимые переменные в функции спроса на деньги, кроме ставки процента, принимаются как данные. То есть определенному уровню спроса на деньги при прочих неизменных условиях соответствует определенная ставка процента. Тогда уравнение спроса на деньги может быть записано так:

$$Md = f\left(U_0, r, \frac{M}{p_0}\right). \quad (16.7)$$

В графическом отображении этой функции (рис. 16.1) кривая спроса на деньги Md имеет отрицательный наклон, причем наклон будет возрастать по мере уменьшения ставки процента при заданном уровне дохода. При увеличении дохода кривая спроса на деньги сдвинется вправо вверх Md_1 , а при уменьшении — соответственно влево вниз Md_2 .

Предложение денег и установление денежного равновесия. Под *предложением денег* понимают количество денег, предлагаемое банковской системой страны во главе с центральным банком на денежном рынке. Предложение денег связано с достигнутым уровнем развития экономики, номинальным объемом ВВП, а также с возможностями его роста. Поскольку деньги являются необходимым элементом экономики и, как мы уже выяснили, имеется спрос на них, то главная задача ЦБ состоит в том, чтобы определить с учетом потребностей экономического развития страны объем денежного предложения. Предложение денег можно представить в виде

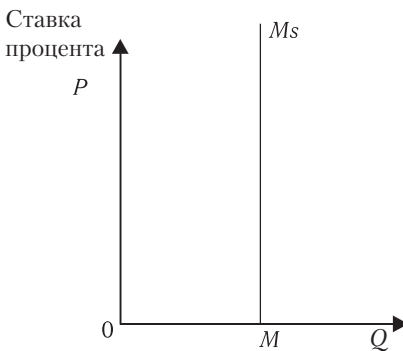


Рис. 16.2. Предложение денег при поддержании стабильного объема денежной массы

кривой на графике (рис. 16.2), где на горизонтальной оси отображено количество денег в обращении, а на вертикальной оси отложен уровень ставки процента на неденежные активы (например, облигации). Наклон кривой предложения M_s будет определяться той целью, которую ставит перед собой ЦБ по денежному предложению. Если ЦБ ставит перед собой задачу сохранить в прежнем объеме денежную массу в обращении, не заботясь при этом о ставке процента (r), то линия предложения M_s будет вертикальна, как это видно из рис. 16.2.

Если ЦБ ставит своей целью сохранить ставку процента (r) на определенном уровне, не заботясь о количестве денег в обращении, то предложение денег M_s будет представлено горизонтальной линией, как это показано на рис. 16.3. Практика показывает, что в большинстве случаев целью центрального банка является денежная масса, а не ставка процента.

Факторы, влияющие на предложение денег. Исходной основой определения необходимого объема денежной массы является принцип соответствия денежной массы объему ВВП, естественно, с учетом скорости оборота денег:

$$MV = \text{ВВП}. \quad (16.8)$$

Если же ВВП представить в виде количества реализуемого продукта Q , умноженного на средние цены P , то получим известное монетаристское уравнение обмена: $MV = PQ$. Монетаристы утверждают, что величина V стабильна, т.е. практически не меняется в краткосрочном периоде, а в долгосрочном периоде меняется плавно, и эти изменения легко предсказуемы. Кроме того, при изменении денежного предложения величина V также не меняется. Таким образом, скорость обращения денег V является результатом непосредственной связи между ростом ВВП и количеством денег M :

$$V = \text{ВВП}/M. \quad (16.9)$$

Но если V стабильна, то фактор денег можно записать с определенным коэффициентом k , тогда

$$kM = \text{ВВП}. \quad (16.10)$$

Иными словами, количество денег в обращении должно равняться совокупному объему денежных средств, израсходованных в экономике в течение года ($\text{ВВП} = C + Q + I + X_n$). Таким образом, объем денежного предложения определяется объемом номинального ВВП с учетом поправочного коэффициента, который и нужно определить центральному банку. Сложность определения предлагаемого объема денежной массы состоит в том, что ЦБ должен иметь надежную информацию о прогнозе

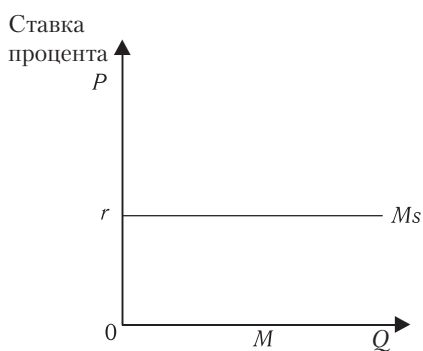


Рис. 16.3. Предложение денег при поддержании стабильной ставки процента

динамики ВВП и цен. Для прогнозирования предложения денег необходимо использовать денежный мультипликатор. Для оперативного регулирования спроса и предложения денег ЦБ использует инструменты денежно-кредитной политики.

Равновесие на денежном рынке представляет собой равенство количества предлагаемых на денежном рынке денежных средств количеству денег, которые желают иметь у себя население и предприниматели. Как мы уже выяснили, спрос на деньги определяется не только объемом ВВП, но и ставкой процента (r), а также реальными денежными остатками (M/p). Коэффициент (k) позволяет скорректировать объем денежного предложения в соответствии с общим объемом спроса на деньги и целью денежно-кредитной политики. Графически предложение денег обычно представляют в виде вертикальной прямой ($M_s - M_s$). Точка пересечения графика спроса на деньги ($M_d - M_d$) и графика денежного предложения ($M_s - M_s$) — это равновесная ставка процента (r_0 — цена денег) (рис. 16.4).

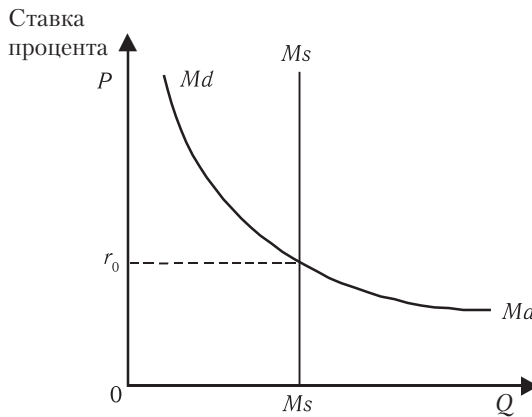


Рис. 16.4. Денежный рынок

При росте предложения денег и неизменном спросе на деньги (M_d) равновесие на денежном рынке устанавливается при большем, чем первоначальное, количестве денег в обращении (M_{s_1}), и меньшей, чем первоначальная ставка (r), ставке процента (r_1) (рис. 16.5). При уменьшении предложения денег наблюдаются противоположные явления.

При росте спроса на деньги и неизменном денежном предложении M_d равновесие на денежном рынке устанавливается при большей ставке процента (r_2), чем первоначальная (r). При сокращении спроса на деньги наблюдается снижение процентной ставки (r_1) (рис. 16.6).

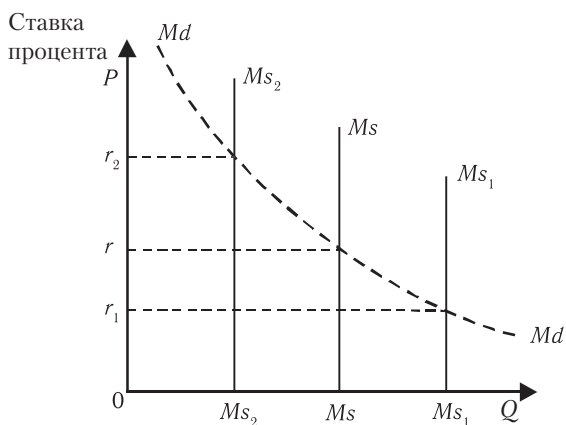


Рис 16.5. Изменения на денежном рынке при изменении предложения (спрос на деньги не меняется)

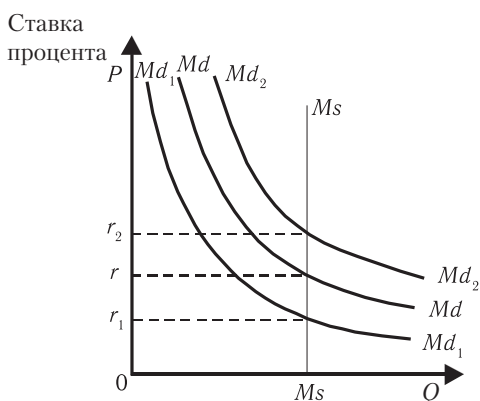


Рис. 16.6. Изменения на денежном рынке при изменении спроса на деньги (предложение денег не меняется)

Вертикальная прямая Ms представляет собой предложение, которое задается центральным банком. Тем самым ЦБ фактически определяет равновесный уровень спроса и предложения денег и доминирующую в экономике равновесную ставку процента (r_0). Увеличивая в рамках потребностей экономики денежную массу, ЦБ способствует понижению ставки процента, росту совокупного спроса, повышению экономической активности в целом. Однако этот результат достигается не при всяком увеличении денежной массы, а лишь при таком, которое непосредственно

влияет на расширение кредита, спроса на облигации и т.д. Увеличение объема денежной массы сверх объективных потребностей экономического развития приводит к повышению уровня инфляции и другим негативным последствиям.

Содержание и виды денежно-кредитной политики. Совокупность мероприятий центрального банка в области денежного обращения и кредита по воздействию на макроэкономический процесс представляет собой *денежно-кредитную политику*. Цель данной формы регулирования — достижение равновесного и устойчивого развития экономики. Достижение этой цели — глобальная задача. Текущая денежно-кредитная политика ориентируется на более конкретные задачи, решение которых обеспечивает реализацию основной цели при помощи таких экономических инструментов, как операции на открытом рынке, ставка рефинансирования, норма обязательных резервов и обменный курс.

Различают денежно-кредитную политику *рестрикционную* и *экспансионистскую*: экспансионистская денежно-кредитная политика направлена на увеличение объема кредитования и денежной эмиссии, рестрикционная — на их уменьшение либо сдерживание. В кейнсианской концепции в качестве основных слагаемых глобальной цели развития экономики страны ставится борьба либо с безработицей, либо с инфляцией. Безработица — это следствие спада производства, обусловленного недостаточным совокупным спросом, составной частью которого выступает инвестиционный спрос. В этих условиях необходима экспансионистская денежно-кредитная политика, которая стимулирует инвестиционную деятельность, увеличивая предложение денег и кредита. Борьба с инфляцией требует проведения политики, в основе которой лежит «сжатие» денежной массы, т.е. рестрикционной политики.

Рост денежной массы в экономике может быть вызван ошибочной денежно-кредитной политикой. Опыт показывает, что почти во всех странах инфляция порождается дефицитом государственного бюджета. Государство печатает дополнительные деньги, так как это прежде всего удобная альтернатива налогам. Доход от печатания денег называется *сеньораж* (в Средние века феодалы (сеньоры) имели право чеканить монету на своей территории). В наши дни право эмиссии принадлежит государству. Выпуская в обращение наличные и безналичные деньги для финансирования своих расходов, государство увеличивает предложение денег. На эти деньги оно может что-либо приобрести. Но чем больше приобретает государство, тем меньше остается населению. Население будет покупать меньше по причине инфляции, которая делает его беднее. В результате дополнительной эмиссии количество денег, необходимое для покрытия бюджетного дефицита, изменяется. Обозначим это изменение за определенный период:

$$\frac{\Delta M}{\Delta t} = M, \quad M = G - T, \quad (16.11)$$

где G — расходы государства, T — налоговые поступления.

Чем меньше государство собирает налогов и чем больше его расходы, тем оно чаще прибегает к печатному станку. Когда государство печатает избыточное количество денег, оно сокращает стоимость имеющихся запасов денег в обществе, так как это приводит к росту товарных цен. Подобное явление экономисты называют *инфляционным налогом*, поскольку *инфляция* — это налог на деньги, находящиеся в обращении. Таким образом, инфляционным налогом облагается каждый, кто имеет деньги. Анализ показывает, что инфляционный налог равен количеству напечатанных денег.

Доход государства от сеньоража в разных странах различен. Например, в США он составляет 3%, в европейских странах (когда в каждой стране была своя валюта) он составлял 10%, а в ряде латиноамериканских государств нередко является основным источником доходов государства. По оценкам МВФ, во второй половине 1992 г. сеньораж в России составил 38%, или 15% ВВП. Инфляционный налог был достаточно высоким до 1994 г., а затем стал снижаться. В настоящее время он не превышает 10%.

Денежно-кредитная политика ЦБ РФ. Особенности денежно-кредитной политики в России в современных условиях прежде всего связаны с инфляционными процессами, преодоление которых предполагает осуществление активных действий, направленных главным образом на укрепление рубля, стабилизацию его покупательной способности. Центральный банк РФ (ЦБ РФ) считает необходимым неуклонное постепенное снижение годовой инфляции, т.е. каждый год целевые показатели по инфляции должны быть ниже ее фактического уровня в предыдущем году. Низкая и стабильная инфляция является обязательным условием для здорового, сбалансированного, долгосрочного экономического роста. Однако необходимо учитывать, что на развитие инфляционных процессов существенное влияние оказывают факторы, находящиеся вне сферы действия денежно-кредитной политики. К их числу относятся политика тарифов и налогов, политика регулирования цен естественных монополий, значительный разрыв в ценах мирового и внутреннего рынков на некоторые виды энергоресурсов, отсутствие эффективной конкуренции для большинства крупных отечественных товаропроизводителей. В то же время выбор темпа снижения инфляции требует осторожного подхода. ЦБ РФ считает оптимальным снижение инфляции до такого уровня, достижение которого не будет препятствовать сбалансированному сочетанию максимально возможного экономического роста, повышения реальных доходов населения, осуществления инвестиций в объемах, не-

обходимых для поддержания устойчивых темпов экономического роста в последующие годы.

Такой подход к формированию основной цели единой государственной денежно-кредитной политики на ближайшие годы предусмотрен социально-экономической политикой Правительства РФ на долгосрочную перспективу, согласно которой конечной целью денежно-кредитной политики в предстоящие 10 лет должно быть снижение, а в дальнейшем при достижении низких значений сохранение инфляции на уровне, при котором обеспечиваются условия для устойчивого экономического роста.

Важным элементом денежно-кредитной политики является воздействие на денежную массу путем контроля за денежным предложением со стороны ЦБ РФ. Однако эффективность этого способа снижается в силу того, что по мере замедления инфляционных процессов происходит ослабление связи между ростом денежной массы и инфляцией, а значительную роль в развитии инфляционных процессов продолжают играть структурные факторы. Однако, несмотря на это, необходимо проводить политику улучшения структуры денежной массы и увеличения доли ее менее ликвидной части. Это будет способствовать созданию долгосрочных ресурсов для инвестиций и снижению инфляционности роста денежной массы.

Неотъемлемой частью денежно-кредитной политики является *политика валютного курса*, которая также должна соответствовать главной цели денежно-кредитной политики, т.е. снижению инфляции. *Валютный курс* — это соотношение между денежными единицами (валютами) разных стран, определяемое в основном их покупательной способностью. Важными задачами ЦБ РФ является сглаживание резких колебаний валютного курса, не обусловленных объективными экономическими причинами, а также поддержание официальных валютных резервов на уровне, необходимом для обеспечения макроэкономической стабильности и улучшения инвестиционного климата в стране.

Инструменты денежно-кредитной политики. Центральный банк применяет достаточно широкий набор инструментов денежно-кредитной политики. Некоторые из этих инструментов относятся к прямому методу денежно-кредитного регулирования, а большая часть — к косвенному методу. Под *прямыми количественными ограничениями* понимается установление лимитов на рефинансирование банков, на отдельные банковские операции, объем целевого кредитования. В России в качестве прямого инструмента принято использовать в основном *целевое кредитование*. ЦБ РФ определял круг специальных уполномоченных банков, которые кредитовали ряд приоритетных отраслей народного хозяйства по процентным ставкам значительно ниже рыночных, а в целях компенсации предоставлял

им определенные льготы. При отсутствии должного контроля подобные кредиты использовались в основном на поддержку убыточных и нерентабельных предприятий, что приводило к нарушению рыночных принципов кредитования. Дешевые централизованные кредиты через механизм банковской мультипликации раскручивали инфляционную спираль, что противоречило достижению главной цели денежно-кредитной политики. Постепенно доля централизованных ссуд в пассивах коммерческих банков уменьшалась, и ЦБ РФ отказался от прямого кредитования приоритетных отраслей экономики, что позволило с 1996 г. перейти к косвенному методу денежно-кредитного регулирования.

Наиболее часто применяемыми инструментами *косвенного метода денежно-кредитного регулирования* являются обязательные резервы, операции на открытом рынке, рефинансирование банков. Выбор конкретного инструмента или их комбинаций, продолжительность и масштабы их применения определяются необходимостью повышения оперативности и эффективности денежно-кредитного регулирования в складывающихся экономических условиях. Однако возможности эффективного регулирования денежно-кредитной сферы с помощью этих инструментов в трансформирующихся экономиках ограничены, поскольку приходится решать целый ряд разноплановых задач, требующих применения инструментов противоположной направленности.

Установление нормы обязательных резервов. Важным инструментом денежно-кредитного регулирования выступает *норма обязательных резервов*. Но если в странах с развитой рыночной экономикой к этому инструменту прибегают крайне редко, чтобы не нарушить сложившегося конкурентного равновесия на финансовых рынках, то в России изменение обязательных резервов выступает, по сути дела, оперативным инструментом, хотя в последнее время наблюдается тенденция к уменьшению его использования. В связи с этим в условиях инфляции норма обязательных резервов достаточно высока, что сказывается на ресурсной базе коммерческих банков. *Обязательные резервы* представляют собой часть активов коммерческих банков, которую они обязаны держать в ЦБ РФ. Размер обязательных резервов определяется долей обязательств кредитной организации, и их норматив не может превышать 20% от этих обязательств. Уменьшая норму обязательных резервов, ЦБ РФ тем самым увеличивает возможности коммерческих банков в области кредитной эмиссии, поскольку ресурсная база коммерческих банков увеличивается. При повышении нормы резервирования объем ресурсов коммерческих банков для выдачи кредитов уменьшается, следовательно, уменьшается и кредитная эмиссия. Таким образом, изменение нормы обязательных резервов воздействует на процесс мультипликации.

Операции на открытом рынке — это купля-продажа ЦБ РФ государственных ценных бумаг и его собственных облигаций. Основными субъектами этих операций, партнерами ЦБ РФ, выступают коммерческие банки. Цель этих операций состоит в регулировании количества денег, обращающихся на рынке. При продаже ценных бумаг ЦБ РФ денежная масса в обращении сокращается, а при их выкупе в денежный оборот вводится дополнительное количество денег. В конце XX в. эти операции в России осуществлялись в основном для привлечения средств на финансирование дефицита государственного бюджета. Поэтому государственные ценные бумаги с самого начала имели высокую доходность, носили краткосрочный характер. В силу этого банки получили инструмент, позволявший им получать гарантированные высокие доходы, и не спешили выдавать кредиты реальному сектору экономики. По сути дела, такая деятельность ЦБ РФ ориентировала денежные потоки исключительно на финансовый рынок, оголяя реальный сектор экономики. В странах с развитой рыночной экономикой операции на открытом рынке являются основным оперативным инструментом денежно-кредитного регулирования. Однако в этих странах доходность по государственным ценным бумагам гораздо ниже, чем доходность по ценным бумагам частных компаний, а привлекают они покупателей своей надежностью.

Рефинансирование банков. Под *рефинансированием* понимается кредитование ЦБ РФ коммерческих банков по учетной ставке (*ставке рефинансирования*), которую он может устанавливать сам. С помощью этой учетной ставки ЦБ РФ оказывает воздействие на соотношение спроса и предложения на рынке капитала. Высокая ставка ограничивает спрос на кредитные ресурсы со стороны коммерческих банков, так как спрос на кредит со стороны предпринимательского сектора при высокой ставке также уменьшается. Понижение учетной ставки приводит к понижению ставки процента за кредит коммерческих банков, что создает спрос со стороны предпринимательского сектора. Учетная ставка выполняет своеобразную *информационную роль*. Уменьшая ставку, ЦБ РФ дает частному сектору сигнал о желательности оживления деловой активности, увеличение ставки — это сигнал к противоположному действию. Если частный сектор не реагирует, ЦБ РФ применяет более жесткие инструменты, например обязательные резервы. В переходной экономике чаще всего прослеживается слабая зависимость между уровнем учетной ставки ЦБ и рыночными ставками коммерческих банков. В России с помощью этого инструмента ЦБ РФ чаще всего ограничивал нарастание спекулятивных операций.

Деформированность банковской системы, большие расходы по обслуживанию внешнего и внутреннего государственного долга, непродуманная политика денежно-кредитного регулирования вызвали в конце

концов финансово-экономический кризис в августе 1998 г. Этот кризис в очередной раз подтвердил значение денег в экономике и тот факт, что денежно-кредитная политика должна осуществляться с учетом реальных экономических условий, а также то, что она должна быть направлена в первую очередь на развитие реального сектора экономики.

② Контрольные вопросы и задания

1. Раскройте сущность и проследите эволюцию денег.
2. Каковы особенности функции меры стоимости?
3. Что такое денежная масса и каковы ее агрегаты?
4. Каковы значение и особенности денег безналичного оборота?
5. В чем суть денежно-кредитной политики?
6. Какова сфера выполнения деньгами средства обращения и ее значение?
7. Какова сфера осуществления функции средства платежа и ее отличие от функции средства обращения?
8. Каковы особенности и значение выполнения функции средства накопления?
9. Каковы особенности бумажных и кредитных денег?
10. Что является основными целями денежно-кредитной политики?
11. Чем определяется предложение денег?
12. Какие факторы определяют спрос на деньги?
13. Какие вы знаете инструменты денежно-кредитной политики и в чем особенность каждого из них?
14. Какой из инструментов денежно-кредитной политики, по вашему мнению, самый рыночный и почему?
15. В чем суть количественной теории денег?
16. Что показывает формула И. Фишера?
17. От чего зависит размер денежного мультипликатора?
18. Укажите, верно или неверно следующее утверждение:
 - а) основной функцией ЦБ является контроль за уровнем банковских резервов, оказывающим влияние на объем денежной массы;
 - б) если норма обязательных резервов составляет 100%, то денежный мультипликатор равен нулю;
 - в) коммерческие банки создают деньги при погашении ссуд;
 - г) банк при норме резервов 25%, имея сумму депозитов в 1000 ден. ед., может создать новые деньги только на сумму 250 ден. ед.
19. В банке X, являющемся одним из многих банков, имеется депозит величиной 10 000 ден. ед. Норма обязательных резервов установлена в 25%. Этот депозит способен увеличить сумму предоставляемых ссуд, по меньшей мере:
 - а) на неопределенную величину;
 - б) на 7500 ден. ед.;
 - в) на 10 000 ден. ед.;
 - г) на 30 000 ден. ед.;
 - д) более чем на 30 000 ден. ед.

20. Каковы современное состояние банковской системы России и перспективы ее развития?

21. Объясните, каким образом банки могут увеличивать сумму денег в обращении.

22. В соответствии с монетаристской концепцией скорость обращения денег V стабильна и равна 5. Если P равно: а) 3; б) 5; в) 7 ден. ед., а Q — соответственно: а) 120; б) 150; в) 210 шт., то, основываясь на этой концепции, рассчитайте:

1) номинальный объем производства при каждом уровне цен.

2) величину MV при каждом уровне цен.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрамова М. А., Александрова Л. С.* Финансы, денежное обращение и кредит. М., 1996.

2. *Долан Э. Дж., Кэмпбелл К. Д., Кэмпбелл Р. Дж.* Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика. М.—Л., 1991.

3. *Львов Ю. А.* Основы экономики и организации бизнеса. М., 1992.

4. Финансы предприятий / под ред. Е. И. Бородиной. М., 1995.

Глава 17

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА

17.1. Государственный бюджет — ведущее звено финансовой системы

Понятие и структура финансовой системы государства. *Финансы* — это экономические отношения, возникающие в процессе образования, распределения и использования фондов денежных средств. В экономической жизни общества постоянно возникают денежные отношения:

- между государством и предприятиями (организациями) в форме уплаты налогов в бюджеты, отчислений в различные фонды, предоставления льгот, применения санкций;
- предприятиями и организациями по поводу заключения хозяйственных договоров, уплаты пени, штрафов, неустоек, премий за выполнение особых требований заказчика;
- предприятиями и работниками при начислении и выдаче заработной платы, премий, удержании налогов, уплаты профсоюзных взносов, получении льгот;
- государством и отдельными членами общества при уплате налогов, квартплаты, страховых платежей;
- отдельными звеньями бюджетной системы;
- государствами при получении займов.

Иначе говоря, *в каждом государстве имеется несколько сфер финансовых отношений*, каждая из которых имеет свои специфические особенности, проявляющиеся прежде всего в *формах и методах мобилизации финансовых ресурсов* и их использовании. Например, у предприятий реального сектора финансовые ресурсы формируются за счет прибыли, амортизационных отчислений, выручки от продажи ценных бумаг и др. Государственный бюджет образуется в основном за счет налогов с предприятий и населения. Не одинаковы и каналы направления финансовых ресурсов у предприятий и государственного бюджета. Следовательно,

каждая сфера финансовых отношений является в определенной мере самостоятельным звеном финансовой системы. Тем не менее все звенья тесно взаимосвязаны между собой и составляют единую финансовую систему. Таким образом, *финансовая система* — это совокупность обособленных, но взаимосвязанных сфер и звеньев финансовых отношений. Финансовая система Российской Федерации включает в себя следующие сферы: государственные финансы, муниципальные финансы, финансы предприятий (организаций), финансы граждан.

Важнейшими звеньями финансовой системы являются *государственные* и *муниципальные финансы*, обеспечивающие органы государственной власти и местного самоуправления денежными средствами для осуществления функций, предусмотренных Конституцией РФ и другими законодательными актами. Государственные и муниципальные финансы охватывают ту часть денежных отношений, касающуюся распределения и перераспределения ВВП, которая аккумулируется в руках органов государственной власти и местного самоуправления для покрытия расходов, необходимых для выполнения государством и муниципалитетами своих функций. *Государственные финансы* включают в себя федеральные финансы и финансы субъектов Федерации. *Муниципальные финансы* выделяются в самостоятельный структурный уровень, так как местное самоуправление отделено от государственной системы управления. В структуре государственных и муниципальных финансов главным элементом выступают *бюджеты* — *федеральный* и *территориальные*. Финансовые отношения центральной и территориальной властей в России строятся на *принципе бюджетного федерализма*, который означает финансовое самообеспечение административных единиц за счет соответствующих налогов.

Важным элементом в системе государственных и муниципальных финансов являются *государственные внебюджетные фонды социального и экономического назначения*, которые используются для социальной защиты граждан и развития экономики. Выделение таких фондов в качестве отдельных звеньев финансовой системы обусловлено необходимостью обеспечения гарантий целевого использования денежных средств, формируемых главным образом за счет целевых обязательных отчислений. В состав государственных социальных внебюджетных фондов Российской Федерации входят Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Фонд обязательного медицинского страхования РФ. Эти фонды аккумулируют средства для реализации социальных гарантий: государственного пенсионного обеспечения, оказания бесплатной медицинской помощи, поддержки в случае потери трудоспособности, во время отпуска по беременности и родам, санаторно-курортного обслуживания и пр.

Специфическим элементом государственных и муниципальных финансов выступает *государственный* и *муниципальный кредит*, который является одним из источников покрытия дефицита бюджета в форме выпуска государственных и муниципальных ценных бумаг.

Особое место в финансовой системе страны занимают *финансы предприятий (организаций)*. Это совокупность денежных отношений, связанных с формированием и распределением денежных доходов и накоплений субъектов хозяйствования и их использованием на различные цели: выполнение обязательств перед финансовой и банковской системами, финансирование затрат по социальному обслуживанию и материальному стимулированию работников, выплата дивидендов, оплата векселей, арендная плата и др. Финансы предприятий (организаций) являются ведущим звеном в финансовой системе, так как именно на уровне финансов предприятий происходит формирование источников финансовых ресурсов.

Следующей сферой финансовой системы страны являются *финансы граждан*, которые представляют собой денежные отношения, возникающие в процессе образования, распределения и использования денежных фондов между гражданами и другими субъектами рыночной экономики (государственными органами, банковской системой, финансовой системой, хозяйствующими субъектами, другими гражданами). Финансы граждан связаны с формированием доходов граждан и использованием их на текущие расходы, приобретение имущества, создание финансового портфеля.

Государственный бюджет и его функции. Все сферы и звенья финансовой системы тесно взаимосвязаны между собой и постоянно взаимодействуют. *Центральным звеном финансовой системы является государственный бюджет.* Слово «бюджет» (англ. budget) переводится как «сумка и ее содержимое». Бюджетом называли денежный портфель министра казначейства, так что с экономической точки зрения бюджет можно трактовать как состояние «денежной сумки» государства. Отличительной чертой государственных бюджетов является их возрастающая роль в перераспределении национального дохода. Объемы этого перераспределения составляют 40–50% ВВП.

Государственный бюджет можно рассматривать с двух позиций: *как экономическую категорию* и *как финансовый план*. По своей экономической сущности государственный бюджет представляет денежные отношения, возникающие у государства с физическими и юридическими лицами относительно перераспределения национального дохода в связи с образованием и использованием бюджетного фонда. Как финансовый план государственный бюджет состоит из *доходов* и *расходов*. Являясь основным финансовым планом государства, государственный бюджет дает органам

власти реальную экономическую возможность осуществления властных полномочий. Он отражает размеры необходимых государству финансовых ресурсов и определяет тем самым налоговую политику в стране. Бюджет фиксирует конкретные направления расходования средств, перераспределения национального дохода и внутреннего валового продукта, что позволяет ему выступать в качестве эффективного регулятора экономики.

Государственный бюджет появился с возникновением государства. Однако только с приходом к власти буржуазии бюджет приобрел форму документа, утверждаемого законодательным органом. Родоначальником бюджета и процесса его утверждения является Англия. После революции 1686—1689 гг. король был вынужден отказаться от права устанавливать налоги без согласия парламента. Расходы государства были разделены на две части: расходы гражданские (цивильные) и расходы военные. Военные расходы утверждались ежегодно, а гражданские (расходы по гражданскому листу) — только в том случае, когда король вносил в них изменения. В процессе ограничения королевской власти в гражданском листе остались лишь расходы на содержание короля и королевского двора.

В России первая роспись государственных доходов и расходов была составлена в 1722 г. на 1723 г. С 1802 г. эти росписи стали составляться ежегодно, но лишь с 1811 г. начинается составление бюджета России. Однако этот бюджет носил формальный характер, так как каждое министерство распоряжалось выделенными ему средствами бесконтрольно и имело свои собственные источники доходов. Только с 1862 г. в результате разработки бюджетного устройства средства министерств стали концентрироваться в руках государства по принципу единства кассы. Государственный бюджет России не публиковался и держался в строгой тайне. Даже члены Государственного совета не знали фактического состояния финансов Империи. С 1894 г. государственные расходы России стали делиться на обыкновенные и чрезвычайные. Последние включали военные расходы, расходы на содержание железной дороги и займы. С этого момента бюджет России стал гласным.

Принципы составления государственного бюджета. В процессе развития выработались четыре принципа, которым должен соответствовать бюджет:

- полнота;
- единство;
- реальность (правдивость);
- гласность.

Под *полнотой бюджета* понимается включение в бюджет полностью всех доходов и расходов правительственных органов. С точки зрения полноты различают *бюджет брутто* и *бюджет нетто*. В бюджет брутто

включаются все валовые доходы государства и валовые расходы, в бюджет нетто — только чистые расходы и доходы. Например, расходы на государственные предприятия включаются в бюджет брутто, а в бюджете нетто отражается только разница между доходами и расходами.

Единство бюджета заключается как в единообразном порядке составления бюджета, так и в единой бюджетной документации. Должен быть один бюджет, в котором отражаются все доходы и расходы государства. Кроме того, единство предполагает сопоставимость частей бюджета между собой. Для этого применяется *единая бюджетная классификация*, т.е. группировки доходов и расходов бюджета по однородным признакам. В настоящее время применяются четыре основных вида бюджетной классификации доходов и расходов бюджета:

- 1) ведомственная (административная, министерская);
- 2) предметная (отраслевая, реальная, функциональная);
- 3) экономическая;
- 4) смешанная (комбинированная).

Ведомственная классификация группирует доходы и расходы по министерствам и ведомствам; предметная — по отраслям государственного управления: военные расходы, здравоохранение, просвещение и т.п. Экономическая классификация группирует расходы по хозяйственным признакам: капиталовложения, зарплаты, пенсии, ссуды и т.д. Смешанная классификация сводится к группировке расходов в шахматном порядке: по двум видам бюджетной классификации в вертикальном и горизонтальном направлениях (например, по горизонтали — по экономическим признакам, а по вертикали — по предприятиям).

Правдивость (реальность) бюджета предполагает, что все суммы доходов и расходов бюджета должны быть обоснованы и правильны.

Гласность бюджета предполагает открытое обсуждение бюджета и утверждение его законодательным органом страны.

Функции государственного бюджета. Государственный бюджет выполняет следующие функции:

а) *распределительную*. Эта функция бюджета проявляется через формирование и использование централизованных фондов денежных средств по уровням государственной и территориальной власти и управления. В развитых странах через бюджеты разных уровней перераспределяется до 50% ВВП.

б) *стимулирующую*. С помощью бюджета государство регулирует хозяйственную жизнь страны, экономические отношения, направляя бюджетные средства на поддержку или развитие отраслей, регионов. Регулируя таким образом экономические отношения, государство способно целенаправленно усиливать или сдерживать темпы роста производства,

ускорять или ослаблять рост капиталов и частных сбережений, изменять структуру спроса и потребления. В этом и проявляется стимулирующая функция бюджета.

в) *социальную*. Эта функция состоит в аккумуляции средств в бюджете и использовании их на осуществление социальных программ, направленных на развитие здравоохранения, культуры, образования, поддержку малоимущих.

г) *контрольную*. Эта функция бюджета предполагает возможность и обязательность государственного контроля за поступлением и использованием бюджетных средств.

Доходы и расходы бюджета. Перераспределение валового внутреннего продукта через бюджет имеет две взаимосвязанные, происходящие одновременно и непрерывно стадии: 1) образование доходов бюджета; 2) использование бюджетных средств (расходы бюджета).

Доходы бюджета — это денежные средства, поступающие в безвозвратном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации в распоряжение органов государственной власти РФ, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления. Доходы бюджета могут носить налоговый и неналоговый характер. Основным источником *налоговых доходов* являются вновь созданная стоимость и доходы, полученные в результате ее первичного распределения (прибыль, заработная плата, добавленная стоимость, ссудный процент, рента, дивиденды и т.д.), а также накопления. В доходах центрального бюджета различных государств налоги составляют 80—90%. *Неналоговые доходы* бюджетов образуются в результате либо экономической деятельности самого государства, либо перераспределения уже полученных доходов по уровням бюджетной системы. Неналоговые доходы включают:

- доходы от продажи государственной и муниципальной собственности;
- доходы от внешнеэкономической деятельности;
- доходы от реализации государственных запасов.

Расходы бюджета — это денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Расходы государственного бюджета стран с развитой рыночной экономикой включают следующие основные группы расходов:

- на национальную оборону;
- развитие экономики;
- социально-культурные нужды;
- содержание государственного аппарата управления;
- обслуживание государственного долга.

Расходы бюджета носят в основном безвозвратный характер. На возвратной основе могут предоставляться только бюджетные ссуды. Структура бюджетных расходов ежегодно устанавливается в бюджетном плане и зависит, как и бюджетные доходы, от экономической ситуации и общественных приоритетов.

Бюджетное устройство и бюджетная система. Бюджетное устройство характеризует организацию бюджетной системы, принципы ее построения и функционирования; оно устанавливается и регламентируется законодательными актами, которыми определены права центральных и местных органов власти по составлению, утверждению и исполнению бюджетов. Кроме того, бюджетное устройство предусматривает распределение доходов и расходов между отдельными видами бюджета. Бюджетное устройство определяется государственным устройством. В унитарных государствах существуют два звена бюджетной системы (государственный бюджет и местные бюджеты), в федеральных — три звена (так, в Российской Федерации это еще и бюджеты субъектов РФ). *Бюджетная устройство Российской Федерации* включает три уровня: 1) федеральный бюджет; 2) бюджеты субъектов РФ; 3) местные бюджеты.

Бюджетная система Российской Федерации включает федеральный бюджет, 21 республиканский бюджет республик в составе Российской Федерации, 55 краевых и областных бюджетов и бюджеты городов Москвы и Санкт-Петербурга, один областной бюджет автономной области, 10 окружных бюджетов автономных округов и около 29 тысяч местных бюджетов (районные, городские, поселковые и сельские бюджеты). Бюджеты, входящие в бюджетную систему РФ, самостоятельны и не включают друг в друга, т.е. бюджеты субъектов РФ не включаются в федеральный бюджет, а местные бюджеты не включаются в региональные бюджеты.

Консолидированный бюджет Российской Федерации — это свод бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ. Он включает федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов РФ. Консолидированный бюджет не утверждается законодательными органами. Это статистический свод бюджетных показателей, которые характеризуют доходы и расходы — источники поступления средств и направления их использования по территории в целом и по отдельным субъектам РФ. Консолидированные бюджеты необходимы:

- а) для бюджетного планирования (нормативы отчислений в нижестоящие бюджеты);
- б) при анализе формирования и использования централизованного финансового фонда страны;
- в) при расчетах, характеризующих различные виды обеспеченности жителей страны, территорий. В свою очередь, среднебюджетные показатели

являются критериями для сравнительного анализа состояния отдельных территорий.

Финансовые отношения между различными звеньями бюджетной системы строятся на основе *принципа бюджетного федерализма*, предусматривающего:

- самостоятельность бюджетов различных уровней;
- разграничение бюджетной ответственности и расходных полномочий между бюджетами различных уровней;
- бюджетное регулирование, т.е. сбалансирование нижестоящих бюджетов за счет вышестоящих, и процесс сбалансирования государственного бюджета.

Методы бюджетного регулирования. Существенное значение для налоговой и кредитной политики государства имеет *бюджетное регулирование*. Например, превышение расходов над доходами, т.е. *бюджетный дефицит*, требует либо роста налогов, либо увеличения государственного долга, что в конечном итоге приводит к росту налогового бремени. Бюджетное регулирование осуществляется следующими методами: 1) зачисление в доход нижестоящего бюджета части доходов вышестоящего (обычно устанавливается процент отчислений от федеральных налогов); 2) дотация; 3) субвенция; 4) кредитные ресурсы.

Дотация, как правило, выдается из вышестоящего бюджета нижестоящему в твердой сумме для покрытия кассового разрыва. При этом методе устанавливаются не только сумма разрыва, но и время разрыва между доходами и расходами. Дотации могут применяться и для финансирования социальных или экономически важных проблем, если нижестоящий бюджет не регулируется другими методами.

Субвенция означает доленое участие вышестоящего бюджета в целевых мероприятиях нижестоящего. При этом покрывается не вообще кассовый разрыв нижестоящего бюджета, а осуществляется доленое финансирование. При субвенции также заранее оговариваются сумма и сроки финансирования из вышестоящего бюджета.

Кредитные ресурсы — это средства, передаваемые на возмездной основе под проценты или без них.

Бюджетный процесс. Под *бюджетным процессом* понимается регламентированная деятельность государственных органов по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджета. Обычно государственный бюджет составляется на год, однако может составляться и на более продолжительный период. Срок, на который составляется бюджет, называется *бюджетным периодом (годом)*. Бюджетный год не всегда совпадает с календарным годом. Так, в США до 1977 г. бюджетный год начинался с 1 июля, а с 1977 г. — с 1 октября. В Японии и ФРГ бюджетный

год начинается с 1 апреля, в Италии — с 1 июля, в России — с 1 января. Составлением проекта бюджета занимается обычно министерство финансов (в США, где президент является и главой правительства, составлением бюджета занимается Бюджетное бюро при президенте). Отличительной особенностью бюджетов большинства стран является их *ориентировочный характер*, поскольку вся хозяйственная жизнь подчинена законам рынка, т.е. если достаточно точно можно определить величину расходов, то поступления в бюджет зависят от сложившихся фактических доходов предпринимателей, рабочих, служащих, государственных предприятий.

Методы составления бюджета. При исчислении доходов и расходов бюджета применяются три метода: 1) автоматический; 2) метод мажораций и минораций; 3) метод непосредственной оценки. При *автоматическом методе* итоги бюджета по доходам и расходам за прошлый период переносятся в бюджет на новый период. Этот метод применяется к отдельным разделам и статьям бюджета. *Метод мажораций и минораций* основан на статистической обработке динамического ряда за 10—15 лет. Определяется тенденция ряда, находится тренд, и по нему корректируют отдельные статьи доходов и расходов бюджета. При этом тенденция роста называется мажорацией, а уменьшения — минорацией. *Метод непосредственной оценки* основан на изучении реальной конъюнктуры. При помощи непосредственной оценки составители бюджета пытаются определить ожидаемые поступления в государственный бюджет и изменение расходов бюджета.

В последние десятилетия в практике большинства государств получило большое развитие *долгосрочное бюджетное прогнозирование и программирование*. Внешне это находит выражение в составлении цепных и скользящих бюджетов. *Цепной бюджет* составляется на несколько лет вперед по правительственным программам гражданских капиталовложений, военного строительства, разработки новых видов вооружений и т.п. По этим программам суммы автоматически включаются в бюджеты соответствующих лет без дополнительного утверждения. *Скользящий бюджет* составляется по принципу пятилетних планов, т.е. бюджет первоначально составляется на пять лет и по мере составления годовых бюджетов пятилетний бюджет передвигается на год вперед. При этом вносятся коррективы в годовые разбивки на все годы.

В основе цепных и скользящих бюджетов, а также вообще бюджетного планирования в последние десятилетия преобладает *метод ППБ: планирование — прогнозирование — разработка бюджета*. Этот метод основан на действии долговременных правительственных программ. При составлении таких программ прогнозируются как величина требуемых для их решения ресурсов (не только финансовых, но материальных и трудовых), так и ожидаемые результаты.

Бюджетный процесс в Российской Федерации. В России бюджетный процесс состоит из следующих этапов:

- 1) сводное финансовое планирование и прогнозирование;
- 2) составление, рассмотрение и утверждение проекта бюджета;
- 3) исполнение бюджета;
- 4) анализ и контроль исполнения бюджета.

Функции по составлению и исполнению бюджетов закреплены за органами исполнительной власти. Рассмотрением и утверждением бюджета занимаются законодательные органы власти. В соответствии с законами Правительство РФ принимает постановление о разработке бюджетной системы на предстоящий финансовый год (в России это календарный год). Далее организуется работа по составлению проекта бюджета: прогнозируется социально-экономическое развитие, прорабатываются и согласовываются основные показатели развития. Президент РФ корректирует представленный ему бюджет, и после этого *бюджетное послание президента* выносится на Федеральное Собрание и публикуется в печати. Бюджетное послание включает в себя основные показатели социально-экономического развития Российской Федерации, сводный финансовый баланс по территории РФ, основные направления бюджетной политики РФ, сведения о государственных доходах на территории РФ, проект консолидированного бюджета РФ, оценку исполнения бюджетов предыдущего и текущего финансовых годов.

Государственная Дума при рассмотрении федерального бюджета *в первом чтении* обсуждает концепцию и прогноз социально-экономического развития Российской Федерации, основные направления бюджетной и налоговой политики, основные принципы взаимоотношений федерального бюджета с бюджетами субъектов РФ. Рассматриваются основные характеристики федерального бюджета на предстоящий год. При отклонении проекта федерального бюджета в первом чтении Государственная Дума может:

- а) передать законопроект в согласительную комиссию по уточнению основных характеристик бюджета;
- б) вернуть законопроект в Правительство РФ на доработку;
- в) поставить вопрос о доверии Правительству РФ.

При рассмотрении проекта федерального бюджета *во втором чтении* Государственная Дума утверждает расходы федерального бюджета по разделам бюджетной классификации в пределах общего объема расходов федерального бюджета, утвержденного в первом чтении.

При обсуждении законопроекта *в третьем чтении* Государственная Дума обсуждает расходы федерального бюджета по подразделам функцио-

нальной классификации, по всем уровням ведомственной классификации, федеральным целевым программам. *В четвертом чтении* Государственная Дума рассматривает поправки к проекту закона о федеральном бюджете.

Исполнение бюджета — важнейший этап бюджетного процесса. Оно начинается после утверждения бюджета законодательными органами. Эта стадия бюджетного процесса включает выполнение доходной и расходной частей бюджета. Органы исполнительной власти в процессе исполнения бюджета могут вносить изменения в пределах утвержденных ассигнований по статьям бюджетной классификации. В финансовом органе на основании показателей бюджета составляется бюджетная роспись доходов и расходов, которая утверждается исполнительным органом власти. *Бюджетная роспись* — это документ, который содержит детальные показатели доходов, средств заимствований и расходов утвержденного бюджета в соответствии с действующей бюджетной классификацией и направляется для сведения в органы представительной власти и контрольно-счетные органы.

17.2. Проблемы бюджетного дефицита и государственного долга

Понятие бюджетного дефицита и государственного долга. *Бюджетный дефицит* — это сумма, на которую в данном году расходы бюджета превышают его доходы. В современном мире нет государства, которое в те или иные периоды своей истории не сталкивалось бы с бюджетными дефицитами, однако качество дефицита может быть различным. Так, дефицит может быть связан с необходимостью *осуществления крупных государственных вложений в развитие экономики*. В этом случае он отражает не кризисное течение общественных процессов, а государственное регулирование экономической конъюнктуры, стремление обеспечить прогрессивные сдвиги в структуре общественного производства. Еще Дж. М. Кейнс обосновал возможность допущения опережающего роста государственных расходов над доходами на определенных этапах развития общества. Дефициты возникают в результате *чрезвычайных обстоятельств* (войн, крупных стихийных бедствий и т.п.), когда обычных резервов становится недостаточно и приходится прибегать к источникам особого рода. Наконец, дефицит может отражать *кризисные явления в экономике*, ее развал, неэффективность финансово-кредитных связей, неспособность правительства держать под контролем финансовую ситуацию в стране. В этом случае дефицит — явление чрезвычайно тревожное, требующее принятия не только срочных и действенных экономических мер (по ста-

билизации экономики, финансовому оздоровлению хозяйства и т.п.), но и соответствующих политических решений.

Причинами бюджетного дефицита могут быть:

- низкая эффективность общественного производства, его спад;
- нерациональная структура бюджетных расходов (крупные государственные инвестиции, огромные военные расходы и др.);
- массовый выпуск «пустых денег»;
- оборот «теневого» капитала в огромных масштабах;
- неэффективный бюджетный механизм, не позволяющий государству использовать его в качестве стимула развития экономики.

Любое государство стремится если не покрыть полностью, то частично уменьшить дефицит бюджета. *При выработке стратегии борьбы с бюджетным дефицитом целесообразно руководствоваться следующими принципами.*

1. Бюджетный дефицит — зло, но еще большим злом для экономики и финансов страны является мнимое его устранение путем чисто математических операций, так как в этом случае вместо «лечения» экономики ее болезнь переходит в скрытые формы, бороться с которыми гораздо труднее.

2. Баланс бюджета и даже превышение бюджетных доходов над расходами не следует рассматривать в качестве неотъемлемой черты здоровой, динамично развивающейся экономики. Мировой опыт убедительно показывает, что на отдельных этапах развития общества, в условиях, специфических для каждой страны, вполне допустим бюджетный дефицит.

3. Величина бюджетного дефицита, о чем свидетельствует мировой опыт, не должна превышать предельно допустимый размер, определяемый 2–3% валового национального продукта. Наличие дефицита, превышающего предельно допустимые размеры, требует осуществления таких мер, которые привели бы к его быстрейшему сокращению.

4. Для преодоления бюджетного дефицита необходимо оздоровление самой экономики, так как без обеспечения динамизма в ее развитии и реально ощутимой эффективности невозможно добиться финансовой устойчивости страны, какие бы прогрессивные меры ни применялись при этом.

Для покрытия бюджетного дефицита могут использоваться такие способы, как государственные займы; ужесточение налогообложения; эмиссия денег. В программу конкретных мероприятий по сокращению бюджетного дефицита следует включить такие меры, которые, с одной стороны, стимулировали бы приток денежных средств в бюджетный фонд страны, а с другой — способствовали сокращению государственных расходов. Сюда относятся:

а) изменение направлений инвестирования бюджетных средств в отрасли народного хозяйства с целью значительного повышения финансовой отдачи от каждого бюджетного рубля;

б) более широкое использование финансовых льгот и санкций, позволяющих полнее учитывать специфические условия хозяйствования и стимулирующих рост общественного производства;

в) резкое сокращение государственного финансирования; прекращение правительственной помощи иностранным государствам;

г) снижение военных расходов;

д) сохранение финансирования лишь важнейших социальных программ; мораторий на принятие новых социальных программ, требующих значительного бюджетного финансирования;

е) запрещение центральному банку страны предоставлять кредиты правительственным структурам любого уровня без надлежащего оформления задолженности государственными ценными бумагами;

ж) привлечение в страну иностранного капитала.

Государственный долг. Сумма накопленных за определенный период бюджетных дефицитов минус бюджетные излишки за этот же период образует *государственный долг*. Различают внутренний и внешний государственный долг: *государственным внутренним долгом* являются обязательства, возникающие перед внутренними кредиторами, а *государственным внешним долгом* — обязательства, возникающие перед иностранными кредиторами. Государственный долг бывает капитальным, основным и текущим. *Капитальный долг* представляет собой всю сумму выпущенных и не погашенных государством долговых обязательств и гарантированных им обязательств других лиц, включая начисленные проценты, которые должны быть выплачены по этим обязательствам. *Основной долг* — это номинальная стоимость всех долговых обязательств государства и гарантированных им заимствований. *Текущий долг* составляет предстоящие расходы по выплате доходов кредиторам по всем долговым обязательствам, принятым на себя государством, и по погашению обязательств, срок оплаты которых наступил. В России согласно существующим уровням государственной власти различают государственный долг Российской Федерации и долг субъектов РФ. Долговые обязательства, выпущенные органами местного самоуправления, формируют *муниципальный долг*.

Государственный долг Российской Федерации состоит из задолженности прошлых лет и вновь возникающих долговых обязательств. При этом долговые обязательства СССР включаются в долг России только в части, принятой на себя Российской Федерацией.

Структура государственного долга. Основные параметры, характеризующие величину, структуру и динамику государственного долга, отражены в табл. 17.1.

Таблица 17.1

**Динамика объема и структуры государственного долга
Российской Федерации за 10 лет рыночных реформ¹**

Показатели	Годы								
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2001	2003
Государственный долг, млрд руб. всего	157,7	514,0	755,4	1067,6	1235,7	3991,7	4871,0	4479,7	4605,7
в том числе:									
внутренний	17,2	88,4	196,8	372,6	499,6	757,9	583,6	557,4	680,3
внешний	140,5	425,6	558,6	695,0	736,1	3233,8	4287,4	3922,3	3925,4
Государственный долг, % к ВВП всего	71,3	57,0	47,1	47,0	49,0	148,7	108,8	63,4	42,4
в том числе:									
внутренний	10,0	14,0	13,4	18,1	19,8	28,2	13,0	7,9	21,4
внешний	61,3	43,0	33,7	28,9	29,2	120,5	95,8	55,5	21,0

За рассматриваемый период величина государственного долга в текущих ценах увеличилась в 30,9 раза, составив к началу 2003 г. 4605,7 млрд руб. Общий уровень долговой нагрузки уменьшился в 1,5 раза, достигнув в 2003 г. 42,4% ВВП. Долговой кризис и девальвация рубля, последовавшие за кризисом 17 августа 1998 г., прервали положительную динамику показателя долговой нагрузки — к концу 1998 г. он увеличился в три раза и составил 148,7% ВВП. В 1999 г. удалось сократить долговое бремя на 39,9 процентного пункта за счет проведенной новации по ГКО — ОФЗ и четкого исполнения обязательств по внешнему долгу.

Внутренний долг за рассматриваемый период неуклонно возрастал абсолютно и относительно по 1998 г. включительно. Абсолютно он увеличился в 44,1 раза, составив к началу 1999 г. 757,9 млрд руб. По отношению к ВВП бремя внутреннего долга выросло в 2,8 раза, достигнув к началу 1999 г. 28,2% ВВП. И только в 1999 г. наблюдалось снижение абсолютной и относительной характеристик внутренней задолженности. Это произошло благодаря новации по ГКО—ОФЗ и фактической невозможности проводить новые заимствования на внутреннем рынке.

Абсолютная величина внешнего долга в рублевом выражении из года в год увеличивалась и достигла к началу 2003 г. суммы в 3925,4 млрд руб., что в 27,9 раза больше показателя 1993 г. Такая динамика сложилась в основном за счет плавного роста внешней задолженности в долларовом исчислении и значительного ежегодного обесценения российского рубля.

¹ Материалы сервера <http://www.minfin.ru>

Относительно ВВП бремя внешнего долга неуклонно снижалось и в 1997 г. составило 29,2%, что на 32,1 процентного пункта меньше уровня 1993 г. Эта тенденция была нарушена в 1998 г. девальвацией рубля после решений 17 августа, и к началу 1999 г. внешний долг составлял 120,5% ВВП. В 1999 г. произошло снижение долгового бремени на 29,7 процентного пункта из-за значительного отставания темпов роста доллара США в рублях от темпов инфляции (следовательно, и темпов роста объемов ВВП в текущих ценах) и четкого выполнения Россией графика погашения и обслуживания внешнего долга.

Высокое бремя российских долгов порождало массу трудностей, и в первую очередь бюджетных. Расходы государства на погашение и обслуживание долга возрастали из года в год и отвлекали на себя все большую долю бюджетных средств. Например, с 1993 по 1998 г. они увеличились в номинальном выражении в 45,1 раза, поглотив в 1998 г. 33,6% всех расходов федерального бюджета. В 1999 г. процентные расходы за счет проводимой новации по ГКО — ОФЗ приблизились к уровню 1997 г. и составили 26,7% федеральных бюджетных затрат. Этот негативный опыт был учтен при формировании экономической политики на следующее десятилетие. В результате экономика России не только снизила величины как внутренних, так и внешних долгов, но и впервые вошла в эпоху *профицита* государственного бюджета. По состоянию на 1 января 2007 г. внутренний государственный долг, выраженный в государственных ценных бумагах, составил 1028,1 млрд руб., государственный внешний долг — 52 млрд долл. Таким образом, в настоящее время общий государственный долг Российской Федерации (внешний и внутренний) не превышает 10% уровня ВВП.

Социально-экономические последствия государственного долга.

Государственный долг может оказывать позитивное и негативное влияние на социально-экономические процессы. *Положительное значение государственных заимствований* состоит в том, что они являются в основном неинфляционным источником финансирования дефицита бюджетов органов государственной власти различного уровня. Это вытекает из того, что формирование дополнительных финансовых ресурсов в рамках правительственных структур с помощью государственных заимствований не влечет увеличения совокупного спроса, а только меняет его структуру. Покупка физическими и юридическими лицами государственных ценных бумаг означает перенос спроса от этих субъектов к исполнительным органам государственной власти. Правительственные структуры посредством предоставления государственных кредитов перспективным предприятиям и гарантий по займам и кредитам, привлекаемым эффективными хозяйственниками, могут способствовать ускорению социально-экономического развития страны. Государственные кредиты и гарантированные займы

явились источником железнодорожного и промышленного строительства в России во второй половине XIX в. Как эффективные финансовые инструменты они проявили себя в годы нэпа. Выпуская долговые обязательства, предназначенные для покупки физическими и юридическими лицами, государство воздействует на процесс организации сбережений населения и инвестирования хозяйствующими субъектами временно свободных финансовых ресурсов. Обычно государственные ценные бумаги являются самыми надежными и высоколиквидными, поэтому они охотно покупаются физическими и юридическими лицами. Население получает удобный и доходный способ организации своих сбережений, а хозяйствующие субъекты — высоколиквидные активы, приносящие доход. Втягивая деньги в казну посредством рынка государственных долговых обязательств, государство может способствовать нормализации денежного обращения в стране.

При разумной организации отношений по формированию и обслуживанию государственного долга исполнительная власть может эффективно распределять налоговое бремя во времени между поколениями населения страны. Этот способ распределения налогового бремени дает положительные результаты при финансировании за счет заимствованных средств строительства объектов долгосрочного характера, служащих десятилетиями. В этом случае финансовое бремя ложится не на одно, а на несколько поколений, поскольку погашение основной суммы долга и уплата процентов по нему растягиваются по времени.

Взаимные долговые обязательства разных стран являются фактором укрепления международного сотрудничества и взаимопонимания. Этому способствуют межправительственные займы, заимствования у международных финансовых организаций и на международных финансовых рынках, внешние государственные кредиты. При высоком развитии международных долговых отношений все становится экономически заинтересованными во всеобщей стабильности в мире.

Негативные аспекты влияния государственного долга на социально-экономические процессы проявляются прежде всего в том, что при чрезмерном развитии рынка государственного долга правительство ограничивает инвестиционные возможности в национальном хозяйстве. Это происходит потому, что, привлекая заемные средства, государство снимает с рынка часть финансовых ресурсов, которые могли бы быть направлены на инвестиции в реальный сектор экономики. Степень негативного влияния государственного долга усиливается при чрезмерно высокой доходности государственных бумаг. В этих условиях инвесторы отдают безусловное предпочтение вложению средств в государственные долговые обязательства по сравнению с проведением реальных инвестиций. Кроме

того, высокая доходность государственных бумаг (наряду с другими факторами) ведет к росту ставки банковского процента за кредитные ресурсы, что делает банковскую ссуду неэффективной для предпринимателя. Чрезмерное увлечение государства заемными операциями способствует значительному отвлечению бюджетных средств от нужд хозяйственного и социального развития. Высокий уровень заимствований, если он к тому же сочетается с высокой доходностью государственных бумаг, ведет к большим бюджетным расходам по обслуживанию государственного долга. Это рассматривается как негативный момент в развитии государственных финансов. Увлечение внешними заимствованиями ведет к тому, что государство не только попадает в чрезмерную зависимость от состояния иностранных финансов от состояния финансов международных, но и теряет политическую независимость. Наконец, мобилизуемые с помощью государственных заимствований средства являются взятыми наперед налогами. Рано или поздно долги надо погашать и платить по ним проценты. В части долгосрочной задолженности это перекладывается на будущие поколения. Если речь не идет о строительстве долгосрочных объектов социального характера или производственных предприятий за счет заимствованных средств, то решение текущих проблем за счет займов и кредитов ложится на плечи будущих граждан страны.

Управление государственным долгом. Под *управлением государственным долгом* понимается совокупность мероприятий государства по выплате доходов кредиторам и погашению займов, изменению условий уже выпущенных займов и выпуску новых. В процессе управления государственным долгом решаются следующие задачи:

- 1) удержание величины внутреннего и внешнего государственного долга на уровне, обеспечивающем сохранение экономической безопасности страны, выполнение органами власти взятых на себя долговых обязательств без значительного ущерба финансированию программ социально-экономического развития;
- 2) минимизация стоимости долга на основе удлинения срока заимствований и снижения доходности государственных ценных бумаг;
- 3) сохранение у российского государства репутации первоклассного заемщика на основе безупречного выполнения финансовых обязательств перед инвесторами;
- 4) поддержание стабильности и предсказуемости рынка государственных ценных бумаг;
- 5) достижение эффективного и целевого использования заимствованных средств, государственных кредитов и гарантированных займов;
- 6) обеспечение своевременного возврата государственных кредитов и уплата процентов по ним;

7) диверсификация долговых обязательств по срокам заимствований, доходности, формам выплаты дохода и другим параметрам для удовлетворения потребностей различных групп инвесторов;

8) координация действий федеральных органов, органов субъектов федерации и местного самоуправления на рынке государственных долговых обязательств.

Стратегическое и оперативное управление государственным долгом. *Перспективные вопросы развития государственного долга* находятся в компетенции Федерального Собрания, Президента РФ и Правительства РФ, законодательных (представительных) и исполнительных органов власти субъектов РФ. Исполнительные органы готовят проекты федеральных и региональных законов. Федеральное Собрание РФ и законодательные органы субъектов РФ их принимают, а Президент РФ и главы региональных администраций их отклоняют или подписывают. Ежегодно в законе о федеральном бюджете Федеральное Собрание и Президент РФ устанавливают предельные объемы государственного внутреннего и внешнего долга; источники внутреннего финансирования бюджетного дефицита, включая доходы от эмиссии государственных ценных бумаг; предельный размер внешних заимствований; предельные размеры государственных кредитов иностранным государствам и государствам — участникам СНГ; направления использования, условия предоставления и предельные размеры бюджетных кредитов (ссуд) юридическим лицам и субъектам РФ; верхние пределы государственных внутренних и внешних гарантий. По представлению Правительства РФ Государственная Дума утверждает программу государственных внешних заимствований и предоставляемых Россией государственных кредитов и программу предоставления гарантий Правительства РФ.

Президент РФ и Правительство РФ разрабатывают и утверждают социально-экономические программы, которые напрямую могут затрагивать различные аспекты развития государственного долга. Например, своим постановлением от 13 августа 1997 г. № 1003 Правительство РФ утвердило Программу сокращения дефицита федерального бюджета на 1998–2000 годы. Программа нацелена на ограничение негативного влияния бремени обслуживания государственного долга на экономический рост и регулирующие возможности государства на финансовом рынке.

Оперативное управление государственным долгом осуществляют Правительство РФ и его специальный орган — Министерство финансов РФ (Минфин России), а также ЦБ РФ и Внешэкономбанк. Эти органы определяют генеральные условия выпуска отдельных займов, порядок эмиссии и обращения долговых обязательств, время выпуска очередного займа и условия его функционирования, организуют первичное разме-

щение и вторичный рынок государственных ценных бумаг, организуют и осуществляют выплату доходов и погашение долговых обязательств, организуют и осуществляют выдачу государственных (бюджетных) кредитов и государственных гарантий, осуществляют контрольные действия и другие мероприятия по оперативному управлению государственным долгом. Аналогичные вопросы в рамках своей компетенции решают законодательные и исполнительные органы субъектов РФ. При этом они исходят из норм, заложенных в федеральном законодательстве.

Обслуживание государственного долга. Обслуживание государственного внутреннего долга осуществляет ЦБ РФ, а внешнего долга — Внешэкономбанк. Эти банки проводят свою работу на основе специальных соглашений с Минфином России. Обслуживание государственного долга субъекта РФ осуществляется в соответствии с федеральным и региональным законодательством. Выплата доходов по займам и их погашение обычно производится за счет бюджетных средств (табл. 17.2).

Таблица 17.2

Расходы федерального бюджета на погашение и обслуживание государственного долга Российской Федерации

Показатели	Год									
	1995	1997	1999	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008
Расходы федерального бюджета, млрд руб.	275,2	500,0	674,0	1029,2	2054,2	2698,4	3514,3	4284,8	5986,5	7570,5
Расходы на погашение и обслуживание госдолга, млрд руб.	27,9	118,5	162,6	257,8	229,6	204,7	208,3	172,8	143,1	153,3
В % к расходам федерального бюджета	10,1	23,7	24,1	25,0	14,4	7,6	5,9	4,0	2,4	2,0
В % к ВВП	1,8	4,7	3,6	3,5	2,1	1,2	1,0	0,6	0,4	0,4

Рефинансирование государственного долга. В условиях значительного роста государственной задолженности и нарастающих бюджетных

трудностей страна может прибегнуть к рефинансированию государственного долга. Под *рефинансированием* понимается погашение старой государственной задолженности путем выпуска новых займов.

Методы управления государственным долгом. В управлении государственным долгом используются такие меры, как конверсия, консолидация, обмен облигаций по регрессивному соотношению, отсрочка погашения и аннулирование займов. Под *конверсией* понимается изменение доходности займов как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения доходности государственных ценных бумаг. Под *консолидацией* займов понимается изменение их сроков, обычно в сторону увеличения. Возможно совмещение консолидации с конверсией. *Обмен облигаций по регрессивному соотношению* означает, что несколько ранее выпущенных облигаций приравняются к одной новой облигации. Эта мера эффективна, когда погашение ранее выпущенных облигаций и уплату процентов по ним нужно осуществлять в новых полноценных деньгах. *Отсрочка погашения займа* используется правительством в случаях, когда выпуск новых займов не приносит экономического эффекта, поскольку большая часть поступлений от новых займов направляется на погашение и выплату процентов по старым займам. При отсрочке погашения займов не только отодвигаются сроки, но и прекращается выплата доходов. В этом отличие отсрочки погашения от консолидации займов, при которой владельцам облигаций продолжает выплачиваться доход. *Аннулирование государственного долга* — крайняя мера, в результате которой государство полностью отказывается от обязательств по выпущенным займам; это обычно происходит в результате прихода к власти новых политических сил.

Трудности многих стран с погашением внешнего долга породили *новые приемы покрытия обязательств перед странами-кредиторами*. Среди них погашение долга товарными поставками, обмен долговых обязательств на акции и облигации компаний страны-должника, оплата долга в местной валюте с последующим обращением ее в инвестиции или собственность, обмен на долговые обязательства третьих стран и др. Эти приемы управления государственным внешним долгом обычно объединяют в понятие *конверсии внешнего долга*. В данном случае под конверсией понимают реализацию всех механизмов, обеспечивающих замещение внешнего долга другими видами обязательств, менее обременительными для экономики и финансов страны-должника.

Россия сейчас активно использует метод погашения внешней задолженности. В свете осуществленных платежей участникам Парижского и Лондонского клубов разработка программ конверсии внешнего долга России стала актуальной. В частности, перспективными признаются обмен долговых обязательств на акции приватизируемых предприятий, выкуп

долгов правительством на рублевые средства с последующим направлением их на инвестиции.

Показатели эффективности управления государственным долгом.

О масштабах мобилизации ресурсов для финансирования бюджетного дефицита свидетельствуют ежегодные поступления чистой выручки от реализации государственных заимствований. Более полное представление об эффективности государственной долговой деятельности дает отношение суммы превышения поступлений над расходами по системе государственного долга к сумме расходов, выраженное в процентах. Эффективность управления (Ξ) рассчитывается по следующей формуле:

$$\Xi = \frac{\Pi - P}{P} + 100\%, \quad (17.1)$$

где Π — поступления по системе государственного долга; P — расходы по системе государственного долга.

По внешнему государственному долгу определяется коэффициент его обслуживания. Он представляет собой отношение всех платежей по внешней задолженности к валютным поступлениям страны от экспорта товаров и услуг, выраженное в процентах. Безопасным уровнем обслуживания внешнего государственного долга принято считать значение коэффициента до 25%.

17.3. Финансовая политика государства

Содержание финансовой политики государства. Совокупность мероприятий государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе финансового законодательства страны составляет *государственную финансовую политику*. Финансовая политика является органической частью экономической политики государства, состоящей из мер в области формирования и использования денежных фондов. В Российской Федерации эти меры определены в Конституции РФ, Бюджетном и Налоговом кодексах и других законах, указах и посланиях Президента РФ, в постановлениях Правительства РФ. Содержание финансовой политики включает:

- а) разработку научной концепции развития финансов;
- б) определение главных направлений их использования в стратегическом и тактическом планах;
- в) практические действия по реализации целей и задач финансовой политики.

Основными задачами финансовой политики на современном этапе развития государства являются:

- 1) учет действия объективных экономических законов;
- 2) необходимость финансовой поддержки мероприятий, направленных на ускорение рыночных реформ и поддержание макроэкономической стабилизации;
- 3) определение источников мобилизации финансовых ресурсов, их состава, структуры, возможных резервов увеличения (при этом намечается величина финансовых ресурсов, оптимальное и сбалансированное соотношение их между доходами государства и хозяйствующими субъектами; определяется доля участия физических лиц в формировании государственных доходов);
- 4) обеспечение рационального распределения и использования финансовых ресурсов (определяются основные пропорции распределения средств между отраслями и сферами народного хозяйства, развитие приоритетных отраслей и направлений, степень социальной защиты населения);
- 5) концентрация финансовых ресурсов на важнейших направлениях экономического и социального развития;
- 6) сбалансированность финансовой и денежно-кредитной политики;
- 7) либерализация внешнеэкономической деятельности;
- 8) выработка финансового механизма реализации финансовой политики государства.

В зависимости от характера поставленных задач финансовая политика подразделяется на финансовую стратегию и финансовую тактику. *Финансовая стратегия* ориентирована на длительный период развития и предусматривает решение крупномасштабных задач в рамках определенных экономических стратегий государства. *Финансовая тактика* направлена на решение задач конкретного этапа развития государства и связана с изменением форм и методов организации финансовых отношений исходя из его текущих потребностей. Финансовая стратегия и тактика тесно связаны между собой. В качестве финансовой стратегии следует рассматривать финансовое оздоровление экономики и динамичный рост ВВП, повышение конкурентоспособной продукции. Такое оздоровление можно достигнуть через сокращение дефицита бюджета, уменьшение инфляции, укрепление курса рубля, изменение налоговых ставок.

Теория и практика хозяйствования выработали *ряд требований, предъявляемых к финансовой политике*. К ним относятся:

- научный подход к выработке финансовой политики, предполагающий ее соответствие закономерностям общественного развития на основе достижений финансовой науки;

- учет специфики конкретных исторических условий, каждого этапа развития общества, особенностей внутреннего положения и международной обстановки, реальных экономических и финансовых возможностей государства;

- изучение опыта предшествующего хозяйственного и финансового строительства, новых тенденций и прогрессивных явлений, мирового опыта в сфере финансов;

- соблюдение комплексного подхода при выработке и проведении финансовой политики путем ориентации на выполнение ключевой задачи определенного этапа развития и обеспечения тесной взаимосвязи между основными частями экономической политики: финансово-кредитной, политики в области ценообразования, заработной платы;

- повышение эффективности использования финансовых ресурсов как результат действенности финансовой политики (отказ от учета факторов роста эффективности использования финансовых ресурсов при проведении финансовой политики ведет к распылению средств, сокращению источников финансирования потребностей государства);

- учет различных факторов при многовариантности расчетов, прогнозирования результатов, при выработке концепции финансовой политики;

- предвидение последствий проведения намеченных финансовых мероприятий, позволяющих избежать непредсказуемых изменений в финансовой политике, создание благоприятных условий для деятельности предприятий;

- использование обширной и достоверной информации о финансовом потенциале, объективных возможностях государства, о состоянии дел в экономике, всестороннее использование математического моделирования и электронно-вычислительной техники.

Проведение финансовой политики и общее руководство организацией финансов в Российской Федерации осуществляет Минфин России. В соответствии с п. 4 постановления Правительства РФ от 7 апреля 2004 г. № 185 «Вопросы Министерства финансов Российской Федерации» основными задачами Минфина России являются выработка единой государственной финансовой (включая бюджетную, налоговую, страховую, валютную сферы, сферу государственного долга), кредитной, денежной политики, а также политики в сфере аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, добычи, производства, переработки драгоценных металлов и драгоценных камней, таможенных платежей (в части исчисления и порядка уплаты), включая определение таможенной стоимости товаров и транспортных средств. В процессе реализации указанных задач Минфин России выполняет ряд функций. В частности:

1) разрабатывает и представляет в Правительство Российской Федерации проекты федеральных конституционных законов, федеральных законов и актов Президента РФ и Правительства РФ по вопросам организации и функционирования бюджетной системы Российской Федерации, определения основ бюджетного процесса; федерального бюджета на очередной финансовый год, порядка исполнения федерального бюджета в очередном финансовом году, отчетности о его исполнении; разграничения бюджетных полномочий между Российской Федерацией, субъектами РФ и органами местного самоуправления; финансовых взаимоотношений федерального бюджета с бюджетами субъектов РФ и местными бюджетами;

2) разрабатывает и утверждает порядок составления и исполнения федерального бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов; порядок ведения бюджетной росписи федерального бюджета; порядок составления отчетности об исполнении федерального бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов и консолидированного бюджета Российской Федерации;

3) осуществляет составление проекта федерального бюджета на очередной финансовый год, организацию исполнения федерального бюджета; представление в Правительство РФ отчетов об исполнении федерального бюджета и консолидированного бюджета Российской Федерации и др.

Финансовый механизм и его роль в реализации финансовой политики. Осуществление деятельности государства в области финансов происходит с помощью *финансового механизма*, представляющего собой совокупность видов, форм и методов организации финансовых отношений. *Структура финансового механизма* довольно сложна. В нее входят различные элементы, соответствующие разнообразным финансовым отношениям: налоги, нормы и нормативы, лимиты, государственные доходы и расходы, планирование, прогнозирование, контроль и др. В зависимости от различных сфер и звеньев финансовой системы выделяют: а) механизм функционирования государственных финансов; б) финансовый механизм организаций (предприятий); в) страховой механизм и т.д. В свою очередь, каждая из этих сфер включает отдельные *структурные звенья*. Например, механизм государственных финансов подразделяется на бюджетный и механизм функционирования внебюджетных фондов. В соответствии с территориальным делением можно выделить финансовый механизм Федерации, субъектов РФ, местных органов власти. При рассмотрении финансового механизма с точки зрения воздействия на общественное воспроизводство выделяются его *функциональные звенья*: мобилизация ресурсов, финансирование, стимулирование и т.д. Каждая сфера и отдельное звено финансового механизма являются составной частью единого целого. Они, с одной стороны, взаимосвязаны, а с другой — сферы и

звенья функционируют относительно самостоятельно. Это обстоятельство вызывает необходимость постоянного согласования составляющих финансового механизма. Внутренняя увязка составных (структурных и функциональных) звеньев финансового механизма является важным условием его действенности.

Сферы и звенья финансового механизма отличаются степенью сложности и разветвленности отдельных элементов. Например, для бюджетного механизма характерна система из многих видов налогов, наличие разнообразных направлений использования средств и методов финансирования. На предприятиях и в организациях определяется отношение между отдельными формами денежных накоплений, распределяется прибыль, формируются и используются фонды. В страховых организациях широко развита система резервных фондов.

Сочетание элементов финансового механизма — форм, видов, методов организации финансовых отношений — образует *конструкцию финансового механизма*, которая приводится в движение путем установления количественных параметров каждого его элемента, т.е. определения ставок и норм изъятия, объема фондов, уровня расходов и пр. Количественные параметры и разнообразные способы их определения являются наиболее мобильной частью финансового механизма. Они чаще подвергаются корректировке, чутко реагируют на изменение условий производства и задач, стоящих перед обществом.

Формируя финансовый механизм, государство стремится обеспечить его наиболее полное соответствие требованиям финансовой политики.

Типы финансовой политики. Финансовая политика тесно связана с особенностями текущего этапа развития экономики и социальной сферы, интересами правящих партий и социальных групп и теоретическими концепциями, влияющими на экономический и политический курс государства. Анализ финансовой политики, применявшийся различными государствами, позволяет выделить три ее основных типа: классическую, регулируемую и планово-директивную политику. До конца 1920-х гг. основным типом финансовой политики большинства стран был *классический вариант*. Такая финансовая политика была основана на трудах классиков политэкономии А. Смита и Д. Рикардо и их последователей. Основные ее направления — невмешательство государства в экономику, сохранение свободной конкуренции, использование рыночного механизма как главного регулятора хозяйственных процессов. Следствием этого было ограничение государственных расходов и налогов, обеспечение условий для формирования и исполнения равновесного (сбалансированного) бюджета. Этим целям финансовой политики соответствовал и финансовый механизм:

- сокращались расходы государственного бюджета, за исключением военных расходов и расходов по обслуживанию государственного долга;
- система налогообложения основывалась на косвенных и имущественных налогах;
- управление финансами сосредоточивалось в одном органе — министерстве финансов (казначействе).

Однако еще в XIX в. бурное развитие производительных сил поставило перед государством вопрос об изменении подходов к финансовой политике. Особенно остро этот вопрос встал в конце 1920-х гг., когда обострился весь комплекс экономических и социальных проблем большинства государств. В этот период в западных странах осуществлялся переход к *регулирующей финансовой политике*. В ее основу была положена экономическая теория английского экономиста Дж. М. Кейнса и его последователей, которые исходили из необходимости вмешательства и регулирования государством циклического развития экономики. Финансовая политика наряду с ее традиционными задачами стала преследовать цель использовать финансовый механизм для регулирования экономики и социальных отношений для обеспечения полной занятости населения. Произошли изменения в финансовом механизме:

- основным инструментом регулирования экономики становятся государственные расходы, за счет которых формируется дополнительный спрос;
- кардинально меняется система налогов, главным из которых становится подоходный налог, обеспечивающий изъятие у экономических субъектов доходов;
- активно используется государственный кредит, развивается система долгосрочных и среднесрочных государственных займов;
- меняется система управления финансами, возникает несколько самостоятельных специализированных органов.

В целом кейнсианская регулирующая финансовая политика показала свою сравнительную эффективность в западных странах. Она обеспечила в 1930—1960-х гг. стабильный экономический рост, высокий уровень занятости и эффективную систему финансирования социальных нужд в большинстве этих стран. В 1970-х гг. в основу финансовой политики была положена *неоконсервативная стратегия*, связанная с неоклассическим направлением экономической теории. Эта разновидность финансовой политики не отказывалась от регулирования как цели, но ограничивала вмешательство государства в экономику и социальную область. Регулирование экономики становится многоцелевым. Кроме экономического роста и занятости государство регулирует денежное обращение, валютный курс, социальные факторы экономики, структурную перестройку хозяйства.

Финансовый механизм в этих условиях характеризуется следующими чертами:

- сокращается объем перераспределения национального дохода через финансовую систему;
- снижается бюджетный дефицит;
- происходит стимулирование роста сбережений как источника производственного инвестирования.

Планово-директивная финансовая политика осуществляется в странах, использующих административно-командную систему управления экономикой. Цель финансовой политики в этих условиях — обеспечение максимальной концентрации финансовых ресурсов у государства (в первую очередь у центральных органов власти и управления) для их последующего перераспределения в соответствии с основными направлениями государственного плана. Адекватно цели финансовой политики СССР строился и финансовый механизм:

- государство полностью регулировало финансы государственных предприятий через систему двухканального изъятия чистого дохода (сначала чистый доход изымался в бюджет при помощи налогов, а затем предприятия вносили в бюджет свободный остаток прибыли);
- средства населения изымались при помощи подоходного налога, а также путем размещения принудительных государственных займов;
- расходы бюджетов осуществлялись исходя из приоритетов, установленных государственным планом без их увязки с возможным эффектом. В связи с этим значительные ресурсы использовались непроизводительно на финансирование оборонных отраслей, «долгостроя», военных расходов и т.п.;
- управление финансами осуществлялось из единого центра — министерства финансов.

Планово-директивная финансовая политика проводилась практически во всех бывших социалистических странах. Она показала свою достаточно высокую эффективность в годы Второй мировой войны, восстановления народного хозяйства и т.п. В то же время использование такой финансовой системы в условиях нормального функционирования экономики привело к отрицательным последствиям: снижению эффективности производства, замедлению развития социальной сферы, резкому ухудшению финансового положения государства.

Основные направления современной финансовой политики Российской Федерации. Финансовая политика в Российской Федерации включает следующие основные направления: 1) налоговую политику; 2) бюджетную политику; 3) страховую политику; 4) инвестиционную политику; 5) политику доходов (заработной платы, пенсий, стипендий и т.д.).

Налоговая политика выступает важной составной частью финансовой политики России. Налоговая политика должна быть направлена на создание приемлемых как для государства, так и для участников рынка условий налогообложения, обеспечивающих улучшение финансового положения реального сектора экономики. Основными задачами налоговой политики России являются:

- 1) комплексное реформирование налогового законодательства в целях оптимизации налоговой базы, снижения уровня неплатежей;
- 2) пересмотр существующих налоговых и таможенных льгот;
- 3) повышение степени собираемости налогов;
- 4) ужесточение налогового администрирования;
- 5) реструктуризация пеней и штрафов по платежам в бюджет и государственные внебюджетные фонды.

Актуальными задачами *бюджетной политики* России являются:

- 1) совершенствование бюджетной системы и бюджетного процесса;
- 2) обеспечение сбалансированности бюджета при полном исполнении всех расходных обязательств;
- 3) уменьшение зависимости федерального бюджета от внешнеэкономической конъюнктуры;
- 4) совершенствование бюджетного законодательства;
- 5) разработка среднесрочных (2—3-летних) бюджетных планов;
- 6) сохранение и наращивание финансового резерва;
- 7) централизация всех доходов и средств федерального бюджета на счетах органов Федерального казначейства;
- 8) проведение ревизии федеральных целевых программ с целью их оптимизации;
- 9) реструктуризация государственного долга;
- 10) инвентаризация внешних и внутренних заимствований, результатов их использования.

Финансовая политика государства включает *политику в области страхования*, которая проводится по следующим основным направлениям:

- 1) разработка законопроектов по совершенствованию страховой деятельности, в том числе по государственному страховому надзору, по порядку осуществления страховой деятельности и организации страхового дела в Российской Федерации;
- 2) упорядочение взаимоотношений и определение правовых условий деятельности страховых организаций различных форм собственности;
- 3) активное развитие различных видов страхования, в том числе страхование рисков, включая особо крупные (космические, атомные и т.д.), страхование ответственности;

4) широкое участие страхования в решении социальных проблем, в том числе защищенность граждан от последствий дорожно-транспортных происшествий, страхование качества продукции, страхование от несчастных случаев работников отдельных профессий, страхование от безработицы и др.;

5) создание объединений (союзов, ассоциаций) страховщиков для решения вопросов развития страхового дела, защиты интересов страховщиков, выработки совместной программы стратегии и тактики развития страхования.

Особую важность в современных условиях имеет *инвестиционная политика*, которая включает в себя:

1) наращивание финансового потенциала страны в целях повышения инвестиционной активности за счет стимулирования внутреннего спроса на отечественную продукцию, выпуска импортозамещающей продукции, оздоровления финансового сектора;

2) повышение роли *бюджета развития*, являющегося составной частью федерального бюджета, формируемой в составе его капитальных вложений и используемой как источник финансового обеспечения государственной инвестиционной политики;

3) создание условий для организационного накопления и инвестирования сбережений населения;

4) развитие ипотечного кредитования;

5) привлечение прямых иностранных инвестиций.

В области *политики доходов* предусматривается:

1) выплата в полном объеме текущей заработной платы работникам бюджетной сферы, денежного довольствия военнослужащим, других государственных социальных трансфертов, а также выполнение графика погашения задолженности по этим группам населения из федерального бюджета;

2) увязка перечисления трансфертов субъектам РФ с выполнением их обязательств по финансированию текущих выплат работникам бюджетной сферы из собственных доходов;

3) разработка механизмов компенсации доходов наименее обеспеченных слоев населения, в том числе дифференцированной индексации пенсий и поэтапной индексации ставок и окладов работников бюджетной сферы;

4) сдерживание роста безработицы и создание условий для расширения занятости;

5) реализация пенсионной реформы, обеспечивающей формирование многоуровневой пенсионной системы с устойчивым финансированием; внедрение элементов накопительного финансирования пенсий;

б) упорядочение системы социальных льгот и выплат с перенесением основной части государственной помощи на малообеспеченные слои населения.

② Контрольные вопросы и задания

1. Что представляют собой финансы как экономическая категория?
2. Выберите признаки, характеризующие финансы как экономическую категорию:
 - а) денежный характер общественных отношений;
 - б) возвратное движение стоимости;
 - в) натурализация общественных отношений;
 - г) распределительный характер общественных отношений;
 - д) образование денежных доходов и накоплений.
3. Что из перечисленного изучают финансы:
 - а) бюджетный дефицит и методы его финансирования;
 - б) показатели национального производства;
 - в) муниципальные внебюджетные фонды;
 - г) инфляцию;
 - д) государственные пенсии и социальные пособия?
4. Каковы особенности финансовой системы Российской Федерации?
5. В чем заключаются социально-экономическая сущность и роль государственного бюджета?
6. Какие функции выполняет государственный бюджет?
7. Почему в рыночной экономике необходимы федеральный, республиканские и местные бюджеты?
8. Какие элементы включает в себя бюджетный процесс?
9. Что такое бюджетный дефицит и каковы причины его возникновения?
10. Почему государственный долг является одновременно и государственным кредитом?
 11. Какие виды государственного долга вы знаете?
 12. В чем отличие рефинансирования государственного долга от его погашения?
 13. Как измерить эффективность управления государственным долгом?
 14. Объясните содержание финансовой политики государства.
 15. Что такое финансовый механизм, какова его роль в реализации финансовой политики?
 16. Каковы основные направления современной финансовой политики Российской Федерации?

📖 ЛИТЕРАТУРА

1. *Камаев В. Д., Ильчиков М. З., Борисовская Т. А.* Экономическая теория: краткий курс : учеб. — 4-е изд., стер. М.: КноРус, 2010.

2. Мысляева И. Н. Государственные и муниципальные финансы : учеб. М.: ИНФРА-М, 2009.

3. Финансы : учеб. / под ред. А. Г. Грязновой, Е. В. Маркиной. М.: Финансы и Статистика, ИНФРА-М, 2010.

❗ ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

- Финансовая система страны и принципы ее построения
- Понятие и состав финансового механизма
- Государственные финансы Российской Федерации и перспективы их развития
- Социально-экономическая сущность и роль бюджета государства
- Место государственного бюджета в финансовой системе страны
- Бюджетная система Российской Федерации и принципы ее построения
- Местный бюджет и его роль в решении социально-экономических задач
- Анализ межбюджетных отношений в Российской Федерации
- Бюджетный процесс и его организация в Российской Федерации
- Содержание и значение государственного долга
- Управление государственным долгом
- Финансовая политика России на современном этапе

Глава 18

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

18.1. Роль фискальной политики в государственном регулировании экономики

Использование возможностей правительства расходовать средства государственного бюджета и взимать налоги составляет *фискальную политику государства* (от лат. *fiscus* — государственная казна). Фискальная политика преследует следующие цели:

- 1) ликвидация безработицы;
- 2) борьба с инфляцией;
- 3) стабилизация экономического развития;
- 4) антициклическое регулирование экономики;
- 5) стимулирование экономического роста;
- 6) достижение внешнеторговой сбалансированности.

В период экономического спада правительство проводит *стимулирующую фискальную политику*, которая включает увеличение государственных расходов или снижение налогов либо сочетание этих мер. Другими словами, при сбалансированном бюджете фискальная политика должна быть направлена в сторону дефицита федерального бюджета в период спада. И наоборот, если в экономике имеет место вызванная избыточным спросом инфляция — это *сдерживающая фискальная политика*. Она включает уменьшение государственных расходов или увеличение налогов либо сочетание того и другого. Фискальная политика должна ориентироваться на положительное сальдо федерального бюджета, если перед экономикой стоит проблема контроля над инфляцией.

В экономической теории существуют различные точки зрения на методы проведения фискальной политики. Центральная идея *кейнсианской теории* заключается в том, что налоги являются главным рычагом регулирования экономики и одним из слагаемых ее развития. Поэтому

Дж. М. Кейнс рассматривал сокращение налогов как основной фактор роста совокупного спроса и соответственно роста реального ВВП. Согласно *теории монетаризма* (М. Фридмен, Ф. Кейган, А. Мельтцер, Ф. Хайек; 1970—1980-е гг.) налоги наряду с другими компонентами воздействуют на денежное обращение, через них изымается излишнее количество денег. Тем самым уменьшаются неблагоприятные факторы развития экономики. *Теория экономики предложения* (А. Лаффер, М. Фелдстайн, Дж. Гилдер, М. Эванс; 1970—1980-е гг.), в большей степени, чем две предыдущие, рассматривает налоги как один из важных факторов экономического развития и регулирования экономики. В соответствии с этой теорией снижение налогового гнета приводит к бурному росту предпринимательской и инвестиционной деятельности. В рамках данной теории американский экономист А. Лаффер установил математическую зависимость дохода бюджета от уровня налоговых ставок.

Эффект Лаффера. Графически так называемый *эффект Лаффера* отображается кривой, которая показывает зависимость поступающих в бюджет сумм налогов от ставок подоходного налога (рис. 18.1).

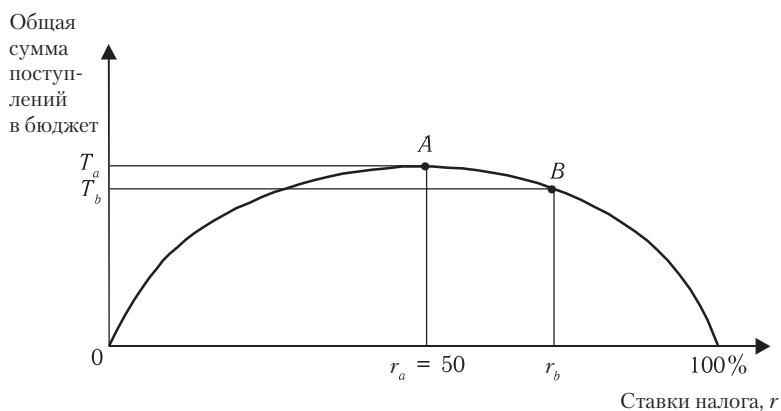


Рис. 18.1. Эффект Лаффера

На кривой Лаффера отмечают следующие критические точки:

- ставка налога равна нулю — поступлений в бюджет нет;
- ставка налога равна 100% — поступлений в бюджет нет (в легальной экономике никто не работает, все уходит в теневую экономику).

При всех остальных значениях r налогоплательщики будут платить налоги, а государство — их получать;

- точка A — при определенном значении r_a достигается максимум поступлений налогов в бюджет, а r_a считается оптимальным уровнем ставки

налога, T_a — максимальная сумма налоговых поступлений в бюджет. Если ставка налога будет увеличиваться по сравнению с r_a , то произойдет не увеличение, а уменьшение суммы налоговых поступлений в бюджет, т.е. при $r_b > r_a$, $T_b < T_a$, поскольку при больших ставках налога снижаются стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности.

Итак, суть эффекта Лаффера заключается в следующем: если экономика находится справа от точки A (например, в точке B), то уменьшение уровня налогообложения до оптимального (r_a) в краткосрочный период приведет к временному сокращению поступлений в бюджет, а в долгосрочном периоде — к их увеличению, поскольку возрастут стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности, произойдет переход из теневой в легальную экономику. Иными словами, если ставки завышены, то подрываются стимулы к нововведениям, снижается экономическая активность, часть предпринимателей уходит в теневую экономику. Таким образом, сокращение налогов вызывает рост национального производства и дохода, что, в свою очередь, не только не уменьшает налоговые поступления в бюджет и не вызывает бюджетного дефицита, но при более низких ставках налогов обеспечивает рост поступлений в бюджет за счет расширения налоговой базы (в соответствии с эффектом Лаффера).

Для анализа воздействия фискальной политики на объем национального производства воспользуемся рис. 18.2. Примем некоторые допущения, упрощающие анализ воздействия фискальной политики на совокупный спрос, а именно: допустим, что фискальная политика влияет только на совокупный спрос; государственные расходы не влияют на потребление

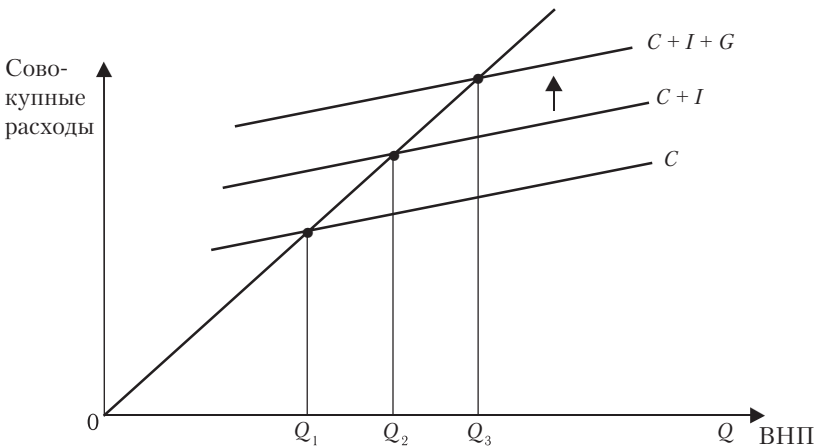


Рис. 18.2. Влияние расходов на объем национального производства

и инвестиции; чистый экспорт равен нулю. Начнем с анализа влияния государственных расходов на совокупный спрос. Вспомним график совокупных расходов (потребление + инвестиции, или $C + I$). Введение в экономический анализ государственных расходов (G) сдвигает график совокупных расходов ($C + I$) вверх и вызывает рост величины валового национального продукта. Точка макроэкономического равновесия смещается вверх по линии биссектрисы.

Мультипликатор государственных расходов. Государственные расходы оказывают на совокупный спрос влияние, аналогичное инвестициям, и подобно инвестициям обладают мультипликативным эффектом. *Мультипликатор государственных расходов* показывает, как изменяется объем ВВП в результате изменения государственных расходов:

$$MP_g = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\Delta G}, \quad \Delta \text{ВВП} = MP_g \times \Delta G, \quad (18.1)$$

где ΔG — государственные расходы; MP_g — мультипликатор государственных расходов.

Количественно мультипликатор государственных расходов можно выразить и через такие экономические категории, как предельная склонность к сбережению (MPS) и предельная склонность к потреблению (MPC):

$$MP_g = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}. \quad (18.2)$$

Рассмотрим теперь влияние налогов на национальное производство и величину ВВП. Для упрощения предположим, что государство вводит одновременно выплачиваемый налог, сумма которого не меняется при любой величине ВВП (налог постоянной величины). Введение этого налога приведет к уменьшению располагаемого дохода налогоплательщиков (дохода после уплаты налога), следовательно, сократятся и их расходы. Это, в свою очередь, отразится на всей сумме совокупных расходов: она уменьшится. При постоянных I и G график совокупных расходов ($C + I + G$) сдвинется вниз и вызовет сокращение объема ВВП. Точка макроэкономического равновесия переместится вниз, что иллюстрирует рис. 18.3.

Противоположная картина будет складываться при сокращении налогов. Вместе с тем влияние налогов на объем ВВП имеет специфику по сравнению с воздействием инвестиций и государственных расходов. Дело в том, что располагаемый доход используется не только на потребление, но и на сбережения. Следовательно, снижение располагаемого дохода уменьшает не только потребление, но и сбережения. Для определения сокращения потребления в результате введения налога необходимо умно-

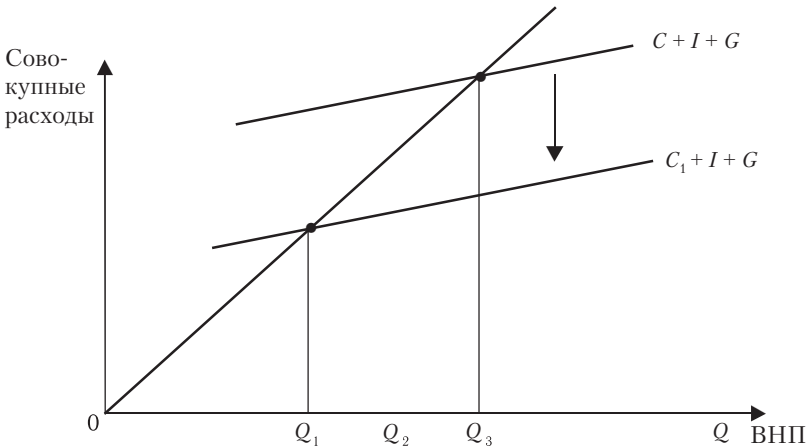


Рис. 18.3. Влияние налогов на объем национального производства

жить сумму приращения (ΔT) на MPC , или $\Delta C = \Delta T \times MPC$. Аналогично этому умножение суммы налогового приращения на величину MPS покажет уменьшение сбережения в результате введения дополнительного налога, или $\Delta S = \Delta T \times MPS$.

Действие налогов, подобно инвестициям и государственным расходам, обладает мультипликативным эффектом. Но налоговый мультипликатор меньше мультипликатора государственных расходов и инвестиций, поскольку, например, при сокращении налогов потребление увеличивается лишь частично (часть располагаемого дохода идет на увеличение сбережений), тогда как каждая единица прироста государственных расходов или инвестиций оказывает прямое воздействие на величину ВНП. Налоговый мультипликатор количественно равен мультипликатору государственных расходов, умноженному на MPC :

$$MP_n = \frac{MPC}{1 - MPC} \times \frac{MPC}{MPC}. \quad (18.3)$$

Таким образом, влияние государственных расходов на национальную экономику осуществляется через совокупный спрос. При увеличении государственных расходов на закупку товаров и услуг соответственно возрастает величина совокупных расходов на рынке, стимулируя тем самым совокупный спрос и рост объема национального производства, валового национального продукта. Сокращение государственных расходов влечет за собой, следовательно, сокращение валового национального продукта.

18.2. Расходы и налоги. Принципы налогообложения

Структура расходов. Структура государственных расходов и их доля в валовом национальном продукте зависят от множества причин: этапа общественного развития государственного устройства, внешней и внутренней политики государства, общего уровня экономики, уровня благосостояния населения, размера государственного сектора в экономике, традиций. В частности, нельзя сопоставлять расходы феодального государства и современного. Чем шире функции государства, тем больше необходимо ресурсов для их реализации. Если на первых порах государственные расходы состояли в основном из затрат на дружину, военные походы, то постепенно с расширением функций государства меняется структура расходов. Появляются расходы на строительство крепостей, дорог, портов. Возрастают расходы на управление. С ростом научно-технического прогресса растут расходы государства на просвещение и науку. Под влиянием рабочего движения и с целью сохранения существующей системы государство начинает финансировать социальную сферу. Широкие слои трудящихся имеют определенные льготы от деятельности правительства, но в целом расходы на государство всегда являются дополнительным бременем для них. На нужды государства мы платим налог со своих доходов. В большинстве стран население платит налоги, считая, что услуги государства по охране страны, безопасности граждан, услуги по социальному страхованию требуют возмещения с их стороны. К тому же к неплательщикам налогов государство применяет довольно жесткие меры. Таким образом, государственные расходы, во-первых, вызваны самим фактом наличия государства. Во-вторых, государственные расходы служат воспроизводству экономических и социальных отношений, существующих в конкретном государстве в конкретное время. В-третьих, основным источником образования государственных расходов выступают налоги, представляющие собой вычеты из зарплаток и доходов. В-четвертых, в основной массе государственные расходы являются непроизводительными, поскольку они являются долей национального дохода, выбывающей из воспроизводственного процесса.

Государственные расходы делятся на четыре основные группы: 1) расходы на социально-культурные нужды; 2) расходы на народное хозяйство и поддержку экономики; 3) военные расходы; 4) расходы на управление. *Структура государственных расходов*, т.е. соотношение между перечисленными группами расходов в бюджете государства, не одинакова в разных странах и даже в одной стране в разные периоды ее развития. Структура расходов меняется под влиянием как внешних, так и внутренних факторов. Эти факторы могут быть экономическими, военными, социальными, политическими и т.п. У ведущих капиталистических стран (кроме Японии)

доля военных расходов (по всем источникам) доходит до 30% бюджета. Постоянную тенденцию к росту имеют расходы на управление страной. Тенденцию к возрастанию имеют и затраты, связанные с проникновением на рынки других стран.

Перечисленные выше группы расходов определены по *предметному признаку*, однако государственные расходы можно классифицировать и по другим основаниям.

1. По *роли в воспроизводственном процессе* государственные расходы делятся на три группы:

- расходы на сферу материального производства;
- расходы на непроизводственную сферу;
- расходы на создание госрезервов.

2. По *целевому назначению* государственные расходы делятся:

• на капитальные затраты — затраты на расширенное воспроизводство и реконструкцию (основная доля этих расходов направляется на исследования в области новых технологий и создание опытных образцов техники);

• текущие затраты государства — расходы на управление, военные расходы, расходы на пенсии и пособия и т.д.;

• затраты на формирование и обслуживание страховых и резервных фондов.

3. По *экономическому содержанию* государственные расходы делятся на такие виды, как заработная плата; стипендии; пенсии и пособия; медикаменты; питание; канцелярские расходы; расходы на приобретение мебели; расходы на текущий и капитальный ремонт и т.д.

4. По *территориальному признаку* расходы делятся на общегосударственные, расходы субъектов Федерации и местные расходы.

5. По *источникам* государственные расходы делятся на четыре группы:

- бюджетные ассигнования;
- расходы за счет резервных и страховых фондов;
- кредитные источники финансирования;
- самофинансирование.

Расходы на социально-культурные нужды. К группе расходов на социально-культурные нужды относятся расходы на просвещение (школьное, дошкольное образование); здравоохранение; науку; расходы на библиотеки, содержание архитектурных памятников, национальных парков и заповедников; расходы на социальное страхование (медицинское страхование, выплата пенсий и пособий, пособия по безработице и т.п.); расходы иммиграционной службы; расходы по участию в международных акциях социально-культурного назначения; расходы на поддержку спорта и туризма. Приведенный перечень не является исчерпывающим.

К тому же размеры отдельных статей расходов и их роль в бюджете страны могут существенно отличаться как по странам, так и в динамике. Появление каждой из этих статей в составе расходов бюджета связано с экономической историей конкретного государства. Так, в России политика «открытых дверей», провозглашенная Петром I, привела к появлению в составе государственных расходов статей, связанных с созданием школ и обучением талантливой молодежи за границей. Борьба буржуазии Англии с королевской властью привела к включению в бюджет расходов на социальное страхование. В конце XX в. Российские деятели науки и культуры добились признания перечня культурных ценностей, объявленных народным достоянием и финансируемым из федерального бюджета.

В конституциях многих государств *затраты на школьное и дошкольное образование*, как и расходы на здравоохранение, являются неотъемлемым правом граждан. И это следствие естественного развития общества. Современная наука и технология (как и вооружение) требуют не просто грамотного рабочего, а специалиста с высоким уровнем подготовки. А если общество не может обойтись без таких работников, оно обязано их готовить, чтобы обеспечить непрерывный воспроизводственный процесс. Финансирование школьного и дошкольного образования переложено на местные бюджеты. Однако через существующие в большинстве стран льготы в налогообложении значительный удельный вес в источниках покрытия затрат школ занимают попечительские фонды и финансирование из различных общественных фондов. Отчисление на просвещение или здравоохранение, как правило, исключается из налогооблагаемого дохода физических и юридических лиц. Ограниченность бюджетных ресурсов приводит ко все большему привлечению на нужды образования внебюджетных средств. Можно назвать всеобщей тенденцию возрастания роли внебюджетных ресурсов для организации первичного общего образования. Эта тенденция сопутствует росту доходов населения. По экономическому содержанию среди расходов на просвещение преобладают расходы на зарплату, приобретение оборудования и мебели, расходы на строительство и содержание школьных зданий.

По общим принципам организации *расходы на здравоохранение* аналогичны затратам на просвещение. Ведущие страны вынуждены тратить значительные ресурсы на профилактику заболеваний и исследовательские работы в области медицины. Среди затрат на здравоохранение преобладают затраты на медикаменты, перевязочные средства и белье, на зарплату персонала, питание больных, приобретение оборудования, мебели, строительство и содержание зданий и сооружений. В развитых странах наблюдается тенденция сокращения контингента, имеющего право на бесплатные медицинские услуги. Основная часть населения получает

доступ к медицинским услугам через систему социального и медицинского страхования.

Расходы на социальное страхование. В настоящее время характерной особенностью системы социального страхования большинства стран является *долевое участие* в создании фондов социального страхования самих работников, предпринимателей и государства, т.е. расходы на социальное страхование имеют три источника образования. Соотношение этих источников может быть совершенно разным, но сегодня это наиболее рациональная система создания таких фондов. Расходы на социальное страхование включают в себя достаточно большой перечень:

- пенсии;
- пособия по временной нетрудоспособности;
- оплату лечения в стационаре;
- пособия по беременности и уходу за ребенком;
- пособия многодетным семьям;
- льготы по налогам и возврату ссуд за второго и т.д. ребенка (в Китае действуют обратные правила);
- пособия по безработице;
- расходы на профориентацию;
- расходы на прием, размещение и обучение иммигрантов;
- расходы на содержание домов престарелых;
- расходы на лечение и содержание инвалидов и т.д.

Часть этих расходов финансируется из федерального бюджета, часть — за счет бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов.

Расходы на народное хозяйство и поддержку экономики. Современная система расходов государства на народное хозяйство и поддержку экономики имеет длинную историю. В докапиталистических обществах за счет государственного имущества формировалась значительная часть доходов государства. Уже на рабовладельческой стадии развития государство располагало большими земельными и лесными угодьями: шахтами, солеварнями, верфями и т.д. Оно являлось крупнейшим рабовладельцем. Собственность государства пополнялась в захватнических войнах. С развитием капитализма государство берет на себя расходы по организации важнейших отраслей инфраструктуры: железных дорог, почты, телеграфа, горных отраслей. Эти отрасли, непосредственно не создающие продукцию, но необходимые для функционирования всей экономики, требуют крупных единовременных вложений, имеют низкую рентабельность, окупаются за длительный период времени. Но общество не может обойтись без продукции и услуг этих отраслей, поэтому расходы по их обслуживанию берет на себя государство.

Расходы государства на экономику являются постоянной статьей расходов. Как бы значительны ни были колебания государственных расходов

на экономику в пределах отдельной страны, общая тенденция этих расходов объясняется их назначением — создавать наиболее благоприятные условия для частнопредпринимательской деятельности. В настоящее время участие государства в хозяйственной деятельности осуществляется следующими путями:

- финансирование отраслей инфраструктуры;
- финансирование новых отраслей, имеющих стратегическое назначение: атомной промышленности, освоение космоса, некоторых отраслей химической промышленности и т.п. Эти отрасли обычно требуют больших разовых вложений и не гарантируют прибыли;
- финансирование убыточных отраслей. К таким отраслям относится добыча каменного угля и некоторые другие отрасли добывающей промышленности. Во многих странах эти отрасли национализированы;
- финансирование отраслей, требующих больших первоначальных вложений и имеющих длительный срок окупаемости (например, строительство гидростанций);
- финансирование сельского хозяйства и мало доходных отраслей, имеющих важное значение для развития других отраслей;
- финансирование научно-исследовательских работ фундаментального и поискового характера. Участие государства в этих затратах вызвано рискованым характером научных изысканий.

Военные расходы. К расходам на подготовку к войне относятся затраты на содержание, обучение и материальное обеспечение армии и резервов, расходы на моральную подготовку к войне, на военную пропаганду, расходы на производство вооружений, на финансирование инфраструктуры стратегического назначения, на подготовку хозяйства страны к войне, расходы на военные исследования. В мирное время в производстве вооружения, обмундирования, питания и других потребностей армии занято от 10 до 30% населения страны. Военные заказы дают жизнь многим производствам и доходы миллионам людей, занятым на таких предприятиях. Именно по этой причине многие экономисты отстаивают необходимость военных расходов. В то же время доказано, что деньги, вложенные в мирные отрасли народного хозяйства, в пять раз более производительны, чем затраты военных отраслей.

Опыт России по сокращению отраслей, работавших на военные нужды, и сокращению численности армии показывает, что без соответствующего финансирования это приводит к катастрофическим последствиям. Потребности военного рынка и потенциальные возможности огромного числа людей, связанных с обеспечением армии, представляют важнейшую часть рынка. Потеря этого рынка сбыта не может не разрушить экономику любой страны, и Россия не стала исключением.

Расходы на управление. Государственные расходы на управление включают в себя затраты на содержание законодательных органов и правительств субъектов Федерации, местных органов власти и управления, органов правопорядка, органов судопроизводства и прокуратуры.

Сущность и природа налогов. Основным источником покрытия государственных расходов являются *налоги*, сущность и природа которых раскрываются в различных моделях построения налоговых систем, или налоговых теориях. Экономисты выделяют следующие теории налогов: а) *общие*, которые отражают назначение налогообложения в целом; б) *частные*, исследующие отдельные вопросы налогообложения.

А. К общим теориям налогов относятся:

- *теория обмена* (Средние века). Договорные отношения между правительственными властями и гражданами относительно «покупки» последней военной, юридической защиты у государства (налог — мера мены за услуги);

- *атомистическая теория* (эпоха Просвещения; С. де Вобан, Ш. Л. Монтескье, Вольтер, Мирабо). В обмен на уплату налогов гражданин получает от государства услуги по охране его собственности и личной безопасности как от внешних врагов, так и от врагов внутри страны. Данная сделка является принудительной и не всегда справедливой;

- *теория наслаждения* (первая половина XIX в.; Ж. Сисмонд де Сисмонди). Под наслаждением понимаются порядок в обществе, обладание собственностью, наличие правосудия, хороших дорог, здоровой воды. Эти наслаждения могут быть куплены у государства с помощью налогов;

- *теория страхования* (вторая половина XIX в.; Дж. Мак-Куллохом, А. Тъери, Э. де Жирарден). Налог приравнивается к платежу страховой премии. Налогоплательщик страхует свою собственность от разного рода чрезвычайных ситуаций пропорционально своему доходу или имуществу;

- *классическая теория* (рубеж XVIII—XIX вв.; А. Смит, Д. Рикардо). Налоги представляют собой один из видов государственных доходов, которые должны покрывать затраты на содержание государства, причем не все, а только расходы на общественную оборону и на поддержание достоинства верховной власти;

- *теория жертвы* (XIX — начало XX в.; Н. Канар, Б. Г. Мильгаузен, С. Ю. Витте, Я. Таргулов). Люди терпят лишения, уплачивая большие суммы налогов государству, т.е. приносят жертву. Государство, являясь принудительным органом, предопределяет сущность налога как необходимого пожертвования. Налог — это форма доходов государства, представляющая собой жертву граждан для удовлетворения потребностей общества;

- *теория общественных потребностей* (конец XIX — начало XX в.; Л. Штейн, А. Шеффле, Ф. Нитти, Э. Сакс). Государство призвано выпол-

нять экономические функции. Покрывать такого рода расходы призваны налоги. Налоги не являются убытком общества, а носят характер платы за общественные неделимые услуги.

Б. К частным теориям налогов относят:

- *теорию соотношения прямого и косвенного обложения.* Во второй половине XIX в. ученые пришли к выводу, что построить такую систему можно, лишь сочетая на практике обе формы обложения, но с преобладанием его прямых форм как наиболее справедливых (подходное налогообложение);

- *теорию единого налога.* Налоги должны уплачиваться из одного источника — из доходов. Теоретически взимание единого налога более целесообразно, просто и рационально, чем взимание множества отдельных налогов. Однако практика налогообложения в разных странах многократно доказала идеалистичность данного подхода;

- *теорию пропорционального налогообложения.* Ослабление налогового нажима по мере увеличения объекта налогообложения (налогооблагаемые суммы). Сторонниками этого способа обложения всегда являются наиболее имущие классы;

- *теорию прогрессивного налогообложения.* Усиление налоговой нагрузки по мере роста доходов и имущественного состояния плательщика. Считается, что богатого гражданина необходимо обложить большим налогом — не только абсолютно, но и относительно;

- *теорию переложения налогов.* Изучает справедливость распределения налогового бремени в зависимости от форм обложения, эластичности спроса и предложения. Исследования проводятся по источникам доходов и по категориям плательщиков.

По мере возникновения и совершенствования теорий налогообложения происходила эволюция понятия «налог». Ученые и общественные деятели постоянно предпринимали попытки дать определение налога как экономической категории.

Налог — это бремя, накладываемое государством в законодательном порядке, в котором предусмотрен его размер и порядок уплаты (А. Смит). Шотландский экономист выдвигает тезис о непроизводительном характере государственных расходов, поэтому считает налог вредным для общества. С другой стороны, *налог* — осознанная необходимость, потребность экономического и социального развития. В этих утверждениях прослеживается двойственная природа налогообложения.

Налог — это жертва и в то же время благо, если услуги государства за счет этой жертвы приносят пользу (Ж. Сисмонд де Сисмонди).

Налог — это принудительная выплата правительству домохозяйством или фирмой денег (или передача товаров и услуг), в обмен на которые домохозяйство или фирма непосредственно не получают товары или услуги (К. Макконнелл и С. Брю).

Налоги — это принудительные сборы, взимаемые с населения на известной территории, на установленных законом основаниях, в целях покрытия общих потребностей государства (Советская финансовая энциклопедия).

Принципы налогообложения. В налоговой сфере применяются базовые идеи и положения, которые называются *принципами налогообложения*. Экономические принципы налогообложения впервые были сформулированы А. Смитом. В настоящее время они претерпели некоторые изменения и могут быть кратко охарактеризованы следующим образом.

1. *Принцип справедливости:* каждый должен принимать участие в финансировании расходов государства соразмерно своим доходам и возможностям. Методологической основой является прогрессивное налогообложение: кто получает больше благ от государства, тот должен больше платить налогов.

2. *Принцип соразмерности:* он означает баланс интересов налогоплательщика и государственного бюджета. Этот принцип характеризуется кривой Лаффера, показывающей зависимость налоговой базы от изменения ставок налога, а также зависимость бюджетных доходов от налогового бремени.

3. *Принцип учета интересов налогоплательщиков:* он означает простоту исчисления и уплаты налога. Данный принцип раскрывается через:

а) *принцип определенности* — сумма, способ и время платежа должны быть точно известны налогоплательщику;

б) *принцип удобства* — налог взимается в такое время и таким способом, которые наиболее удобны для плательщика.

4. *Принцип экономичности (эффективности):* он означает необходимость сокращения издержек государства от взимания налога. Сумма сборов по отдельному налогу должна превышать (причем примерно в два раза) затраты на его обслуживание.

Со временем к этому перечню австрийский экономист Адольф Вагнер (1835—1917) добавил следующие принципы:

- достаточность (обеспечение покрытия расходов государства налоговыми поступлениями в данный и последующие периоды);
- правильный выбор источников налогообложения;
- выявление способов избавления от уплаты налогов (имеется в виду законных);
- влияние налогов на плательщиков;
- общность (охват всех слоев населения обложением налогами);
- прогрессивность (рост величины налога с ростом доходов плательщика);
- освобождение от уплаты налогов части населения, получающей минимальные доходы.

18.3. Налоговая система Российской Федерации. Элементы, функции и классификация налогов

Налоговый кодекс Российской Федерации (далее — НК)¹ определяет налог как обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований (п. 1 ст. 8). Данное определение предусматривает следующие основные моменты:

- утверждение налогов — прерогатива законодательной власти;
- налог является индивидуально безвозмездным;
- отмечается односторонний характер установления налога;
- уплата налога как обязанность налогоплательщика не порождает встречной обязанности государства;
- налог взыскивается на условиях безвозвратности;
- цель взимания налога — обеспечение государственных расходов вообще, а не какого-то конкретного расхода.

Функции налогов. Реализация практического назначения налогов осуществляется посредством их функций: фискальной, регулирующей, социальной, контрольной. *Фискальная функция налогов* означает формирование государственных доходов путем аккумуляции в бюджете и внебюджетных фондах денежных средств для финансирования общественно необходимых потребностей. Расходование этих средств производится на социальные услуги и хозяйственные нужды, поддержку внешней политики и безопасности, административно-управленческие расходы, платежи по государственному долгу. *Регулирующая функция налогов* призвана решать те или иные задачи налоговой политики государства посредством налоговых механизмов. Данная функция предполагает влияние системы налогообложения на инвестиционный процесс, предпринимательскую деятельность, спад или рост производства, а также его структуру. *Социальная функция налогов* затрагивает проблемы справедливого налогообложения и реализуется посредством: а) неравного обложения налогом разных сумм доходов (использование прогрессивной шкалы налогообложения); б) применения налоговых скидок (например, с доходов граждан, направляемых на приобретение или строительство нового жилья); в) введения акцизов на предметы роскоши (например, акциз на ювелирные изделия). Поэтому граждане с большими доходами должны платить в бюджет большие суммы налогов, и наоборот. По своей сути социальная функция регулирует размер

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации: часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ; часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ.

налогового бремени исходя из величины доходов физического лица. *Контрольная функция* налогообложения позволяет государству отслеживать своевременность и полноту поступления в бюджет налоговых платежей, сопоставлять их размер с потребностями в финансовых ресурсах и таким образом влиять на процесс совершенствования налоговой и бюджетной политики. Сочетание этих функций при построении налоговой системы способствует экономическому росту государства и социальной защищенности населения.

Элементы налогообложения. Налог — это сложная система отношений, включающая в себя ряд элементов. Согласно НК при установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения (п. 6 ст. 3). Элементы налогообложения делятся на три группы:

1) *основные (обязательные) элементы налога*, которые всегда должны быть указаны в законодательном акте при установлении налога. Согласно ст. 17 НК налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и следующие элементы налогообложения: объект налогообложения, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, порядок начисления налога, порядок и сроки уплаты налога;

2) *факультативные элементы*, которые не обязательны, но могут быть определены законодательным актом по налогам (например, налоговые льготы);

3) *дополнительные элементы*, которые не предусмотрены в обязательном порядке для установления налога: предмет налога, масштаб налога, единица налога, источник налога, налоговый оклад и др.

Основные элементы налогообложения. К основным (обязательным) элементам налога относятся:

а) *субъект налогообложения (налогоплательщик)* — лицо, на которое в соответствии со ст. 19 НК возложена обязанность уплачивать налоги (или сборы). Согласно Российскому законодательству субъектами налогообложения являются организации и физические лица. Налог может быть уплачен непосредственно самим налогоплательщиком или удержан у источника выплаты дохода;

б) *объект налогообложения* — это действие, событие, состояние, которое обуславливает обязанность субъекта заплатить налог (например, совершение оборота по реализации товара, владение имуществом, совершение сделки купли-продажи, вступление в наследство, получение дохода и др.);

в) *налоговая база*. Она представляет собой количественное выражение предмета налогообложения и является основой для исчисления суммы налога (*налогового оклада*), так как именно к ней применяется ставка налога. В ст. 53 НК дается определение налоговой базы: она представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогооб-

ложения. Соответственно различаются налоговые базы со *стоимостными показателями* (сумма дохода); с *объемно-стоимостными показателями* (объем реализованных услуг); с *физическими показателями* (объем добытого сырья);

г) *налоговый период* — срок, в течение которого формируется налоговая база и окончательно определяется размер налогового обязательства;

д) *налоговая ставка* — размер налога на единицу налогообложения. Ставки налога следует классифицировать с учетом различных факторов. Так, *в зависимости от способа определения суммы налога* ставки делятся на *равные* (для каждого налогоплательщика устанавливается равная сумма налога); *твердые* (на каждую единицу налогообложения определен фиксированный размер налога, например, 70 руб. за 1 кв. м площади); *процентные* (с каждого рубля предусмотрен определенный процент налогового обязательства). *В зависимости от степени изменяемости ставок налога* различают ставки *общие*; *повышенные*; *пониженные* (например, при общей ставке НДС 20% предусмотрена пониженная ставка 10%). *В зависимости от содержания* ставки могут быть *маргинальными* (такие ставки непосредственно установлены в нормативном акте о налоге); *фактическими* (они определяются как отношение уплаченного налога к налоговой базе); *экономическими* (определяются как отношение уплаченного налога ко всему полученному доходу);

е) *порядок исчисления налога*. Существуют две системы исчисления налога: *некумулятивная* (обложение налоговой базы предусматривается по частям) и *кумулятивная* (исчисление налога производится нарастающим итогом с начала периода);

ж) *порядок уплаты налога*, т.е. способ внесения суммы налога в соответствующий бюджет (внебюджетный фонд). Он предполагает решение следующих вопросов:

- направление платежа (в бюджет или внебюджетный фонд);
- средства уплаты налога (в рублях, валюте);
- механизм платежа (в безналичном или наличном порядке, в кассу сборщика налога и др.);
- особенности контроля уплаты налога.

Подлежащая уплате сумма налога в установленные сроки перечисляется налогоплательщиком или иным обязанным лицом (ст. 58 НК). При этом на обязанное лицо может быть возложено представление в налоговый орган налоговой декларации и других документов (ст. 24 НК). *Основными способами уплаты налога* являются:

- уплата налога по декларации (на налогоплательщика возлагается обязанность представить в установленный срок в налоговый орган официальное заявление о своих налоговых обязательствах — налоговую декларацию);

- уплата налога у источника дохода (моменту получения дохода предшествует момент уплаты налога; это как бы автоматическое удержание, безналичный способ);

- кадастровый способ уплаты налога (налог взимается на основании внешних признаков предполагаемой средней доходности имущества; в этом случае устанавливаются фиксированные сроки взноса налогового платежа);

з) *сроки уплаты налогов и сборов*. Согласно ст. 57 НК они устанавливаются применительно к каждому налогу и сбору. Сроки уплаты определяются календарной датой или истечением периода времени, исчисляемого годами, кварталами, месяцами, неделями и днями, а также указанием на событие, которое должно наступить или произойти, либо действие, которое должно было совершено.

Факультативные элементы налогообложения. Они представлены *налоговыми льготами*. Льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере. Налоговые льготы используются для сокращения размера налогового обязательства юридических и физических лиц; для отсрочки или рассрочки платежа. Налоговые льготы делятся на три вида:

а) *изъятия* — налоговые льготы, выводящие из-под налогообложения отдельные предметы (объекты) налогообложения;

б) *скидки* — льготы, сокращающие налоговую базу;

в) *налоговые кредиты* — льготы, уменьшающие налоговую ставку или налоговый оклад. Они представляют собой замену налога или его части натуральным исполнением. Данная льгота предоставляется налогоплательщику местными органами власти в пределах суммы налога, зачисляемой в местные бюджеты, в связи с его деятельностью в какой-либо поощряемой сфере или в зависимости от его социального и имущественного положения (например, кредит для инвалидов). Существуют следующие формы предоставления налоговых кредитов:

- снижение ставки налога;
- вычет из налогового оклада (валового налога);
- отсрочка или рассрочка уплаченного налога;
- возврат ранее уплаченного налога, части налога (налоговая амнистия);
- зачет ранее уплаченного налога;
- целевой (инвестиционный) налоговый кредит;

г) *инвестиционный налоговый кредит* — такое изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии соответствующих осно-

ваний предоставляется возможность в течение определенного срока и в конкретных пределах уменьшать свои платежи по налогу. В дальнейшем поэтапно налогоплательщик погашает свою задолженность по кредитам и начисленным процентам. Порядок и условия предоставления инвестиционного налогового кредита определены в ст. 67 НК.

Дополнительные элементы налогообложения. В число таких элементов входят:

а) *предмет налога* — реальная вещь (земля, автомобиль, другое имущество) и нематериальное благо (государственная символика, экономические показатели и др.);

б) *масштаб налога* — установленная законом характеристика (параметр) измерения предмета налога. Масштаб налога определяется посредством стоимостных и физических характеристик. При измерении дохода или стоимости товара в качестве масштаба налога используют денежные единицы, при исчислении акцизов на алкоголь — крепость напитков, при определении налога с владельцев автотранспортных средств — мощность двигателя, объем двигателя или вес автомобиля;

в) *единица налога*. Как дополнительный элемент налога она тесно связана с его масштабом и используется для количественного выражения налоговой базы. Единицей налога следует считать условную единицу принятого масштаба: при обложении налогом земель — это гектар, квадратный метр; при налогообложении добавленной стоимости — рубль; при исчислении налога с владельцев автотранспортных средств — лошадиная сила;

г) *источники налога* — резерв, используемый для его уплаты. Источником являются доход и капитал налогоплательщика; применительно к хозяйственной деятельности предприятия — такие экономические показатели, как себестоимость, финансовый результат, прибыль и т.д.;

д) *налоговый оклад* — сумма, вносимая плательщиком в государственную казну по одному налогу.

Классификация налогов. Группировка налогов по методам их установления и взимания, характеру применяемых ставок и объектов обложения и т.д. представляет собой *классификацию налогов*. Она может быть проведена по следующим критериям.

1. *По способу взимания* выделяют:

а) *прямые налоги*, которые взимаются непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика. Конечным плательщиком прямых налогов является владелец имущества (дохода). Эти налоги подразделяются:

- *реальные прямые налоги*, уплачиваемые с учетом не действительного, а предполагаемого среднего дохода плательщика (например, налоги на имущество юридических и физических лиц);

• *личные прямые налоги*, взимаемые с реально полученного дохода с учетом фактической платежеспособности налогоплательщика (например, налог на прибыль организаций);

б) *косвенные налоги*, которые включаются в цену товаров, работ, услуг. Окончательным плательщиком косвенных налогов является потребитель товаров, работы, услуги. В свою очередь, косвенные налоги подразделяются:

• на *косвенные индивидуальные налоги*, которыми облагаются строго определенные группы товаров (например, акцизы);

• *косвенные универсальные налоги*, которыми облагаются в основном все товары, работы, услуги (например, НДС);

• *фискальные монополии*, распространяемые на все товары, производство и реализация которых сосредоточены в государственных структурах;

• *таможенные пошлины*, которыми облагаются товары и услуги при пересечении государственной границы (экспортно-импортные операции).

2. *В зависимости от органа, который устанавливает и имеет право изменять и конкретизировать налоги*, различают:

а) *федеральные (общегосударственные) налоги*, которые определяются законодательством страны и являются едиными на всей ее территории;

б) *региональные налоги*, которые устанавливаются в соответствии с законодательством страны законодательными органами ее субъектов;

в) *местные налоги*, которые вводятся в соответствии с законодательством страны местными органами власти.

3. *По целевой направленности введения налогов* различают:

а) *абстрактные (общие) налоги*, предназначенные для формирования доходов государственного бюджета в целом;

б) *целевые (специальные) налоги*, которые вводятся для финансирования конкретного направления государственных расходов.

4. *В зависимости от субъекта-налогоплательщика* налоги подразделяются:

а) на *взимаемые с физических лиц* (например, налог на доходы физических лиц);

б) *взимаемые с юридических лиц* (например, налог на прибыль организаций);

в) *смежные налоги*, которые уплачивают как физические, так и юридические лица (например, земельный налог).

5. *В зависимости от метода налогообложения* выделяют:

а) *равные налоги*, характеризующиеся одинаковой суммой налога для каждого налогоплательщика;

б) *пропорциональные налоги*, взимаемые по единой ставке при любом размере дохода;

в) *прогрессивные налоги*, характеризующиеся повышением ставки с увеличением базы налогообложения;

г) *регрессивные налоги*, ставка которых уменьшается с ростом величины объекта налогообложения.

6. В зависимости от налоговой базы налоги можно подразделить:

а) на *совокупные налоги*, которые взимаются, например, с имущества одного налогоплательщика (налог на имущество предприятия);

б) *частичные налоги* — они применяются по отношению к отдельному виду имущества (например, к земле);

в) *брутто-налоги*, т.е. налоги, при исчислении которых исходят из актива баланса предприятия, включая и заемные средства;

г) *нетто-налоги (чистые налоги)* — они взимаются с разницы между всем имуществом и привлеченными средствами.

7. По уровню бюджета, в который зачисляется налоговый платеж, выделяют налоги:

а) *закрепленные*, которые целиком поступают в тот или иной бюджет (например, таможенные пошлины);

б) *регулирующие*, которые поступают одновременно в различные бюджеты в пропорции, определенной законодательством (например, налог на прибыль организаций).

8. По порядку введения налоги делятся:

а) на *общеобязательные*, взимаемые на всей территории страны независимо от бюджета, в который они поступают (налог на доходы физических лиц);

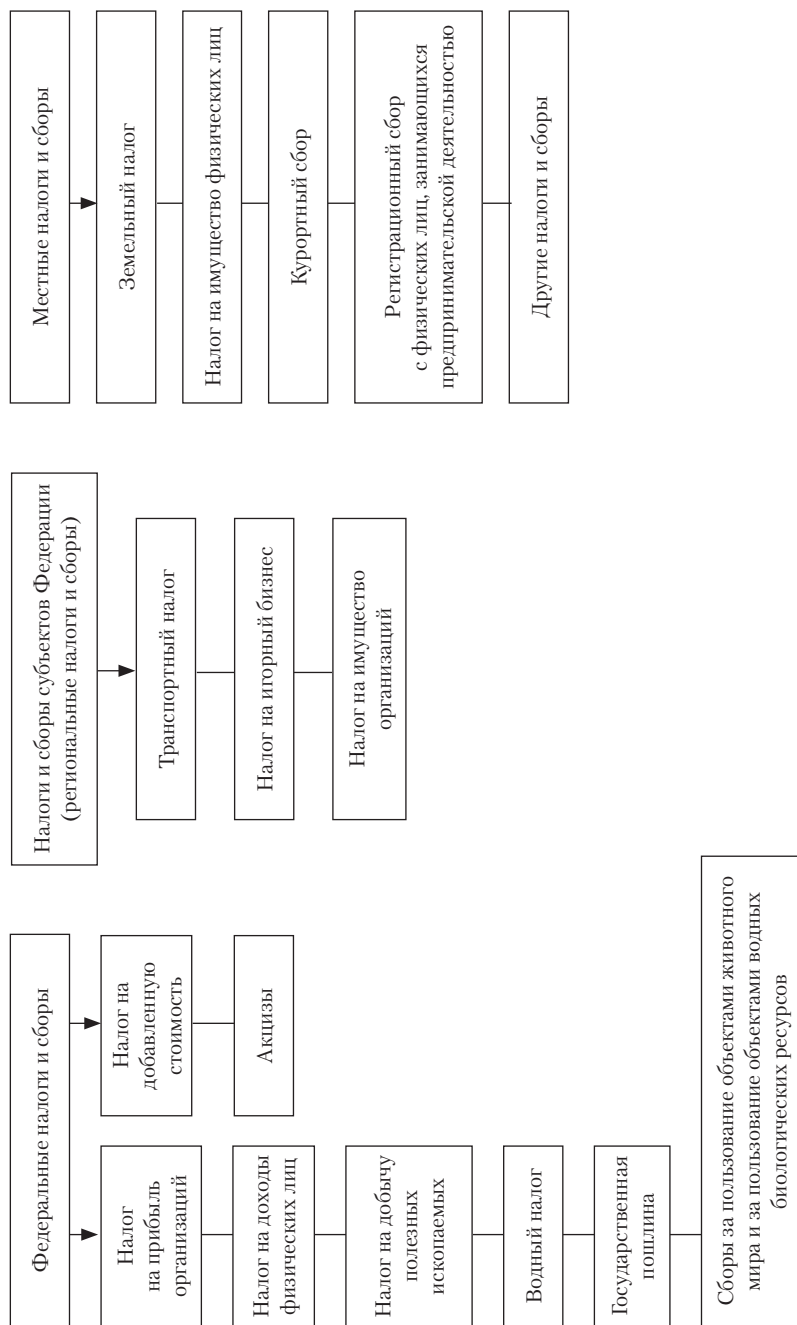
б) *факультативные*, которые предусмотрены основами налоговой системы, но их введение и взимание находятся в компетенции региональных и местных органов власти (лицензионные сборы).

Налоговая политика и налоговая система. Совокупность налогов и сборов, взимаемых в установленном порядке, представляет собой *налоговую систему страны*. Установленная НК налоговая система России приведена на рис. 18.4. Оптимально построенная налоговая система должна, с одной стороны, обеспечивать финансовыми ресурсами потребности государства, а с другой — не только не снижать стимулы налогоплательщика к предпринимательской деятельности, но и обязывать его к постоянному поиску путей повышения эффективности хозяйствования. Достижению этой цели во многом способствует *налоговая политика*, представляющая собой совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны.

Основными направлениями налоговой политики в современной России являются:

1. Создание эффективной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



2. Стимулирование инновационной активности налогоплательщиков, поддержка инноваций и модернизации экономики.

3. Внесение изменений в законодательство о налогах и сборах по направлению налогового стимулирования инновационной деятельности.

4. Создание условий для добычи полезных ископаемых на континентальном шельфе и в особых экономических зонах Российской Федерации.

5. Регулярное проведение анализа стимулирующих налоговых льгот (корректировка тарифов страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование, временное освобождение от уплаты налога на имущество организаций энергоэффективного оборудования, совершенствование налогообложения организаций социально значимых сфер и т.д.).

6. Формирование электронных баз данных, содержащих необходимые сведения для исчисления и уплаты налогов, развитие онлайн-способов взаимодействия с налогоплательщиками, интеграция соответствующих систем с целью оплаты налоговых платежей.

18.4. Механизм действия фискальной политики

Фискальную политику в зависимости от механизмов ее реагирования на изменение экономической ситуации подразделяют на две части. Первая часть — это так называемая *дискреционная политика*, которая проводится по усмотрению правительства и на основе его решений. Вторая часть — это политика так называемых *встроенных стабилизаторов*, т.е. тех механизмов, которые работают в режиме саморегулирования и независимо от принимаемых решений сами реагируют на изменение положения в экономике.

Дискреционная политика. Она является важным компонентом фискальной политики. Дискреционная политика включает следующие элементы:

- государственную программу занятости;
- различные социальные программы;
- изменение налоговых ставок.

Государственная программа занятости является одной из мер в борьбе с безработицей и стабилизацией экономики. Осуществляется эта программа обычно за счет средств государства и местных органов власти. Правительство всегда должно иметь стратегическую и четкую программу в области занятости, чтобы ее активно использовать в условиях спада экономики, когда люди теряют работу. Особенно важны эти программы для поддержания занятости среди молодежи, которая в данных условиях испытывает на себе первые удары. Программы занятости обычно носят довольно гибкий характер, поскольку они могут весьма оперативно разворачиваться и сво-

рачиваться. Весьма эффективны они потому, что в отличие от программ общественных работ требуют меньше затрат и могут применяться местными властями на каком-либо локальном рынке.

Расходы на *социальные программы* включают в себя выплаты пенсий, различные программы помощи малоимущим слоям населения, расходы на образование, медицину и т.д. Эти программы позволяют стабилизировать экономическое развитие, когда сокращаются доходы населения и обостряется нужда. Главный недостаток всех программ такого рода заключается в том, что они вводятся в условиях спада и их тяжело отменить, когда экономика находится на подъеме. *Изменение налоговых ставок* с этой точки зрения является более эффективным инструментом в стремлении стабилизировать экономику. Так, снижение ставок подоходного налога в условиях кратковременного спада может удержать доходы от сокращения, предотвращая тем самым нарастание кризисов, увеличивая потребительские расходы.

Политика автоматических (встроенных) стабилизаторов. Это еще один элемент фискальной политики. Под *автоматическими, или встроенными, стабилизаторами* понимается экономический механизм, который автоматически (без вмешательства государства) реагирует на изменение экономической ситуации. К основным встроенным стабилизаторам относится *изменение налоговых поступлений в различные периоды экономического цикла*. Сумма налогов зависит от величины доходов. Поэтому в период быстрого роста ВВП (в период подъема) налоговые поступления автоматически возрастают (при прогрессивной ставке налогообложения и за счет расширения налогооблагаемой базы), что обеспечивает снижение покупательной способности населения и сдерживание экономического роста. И наоборот, в период экономического спада сумма изъятия части доходов с помощью налогов уменьшается, т.е. происходит постепенное увеличение покупательной способности, что формирует эффективный спрос и сдерживает спад. Иными словами, прогрессивное налогообложение в период инфляционного роста приводит к потере покупательной способности, и наоборот, в период замедления экономического роста обеспечивает минимальную потерю покупательной способности. Кроме того, в период экономического подъема автоматический рост налоговых поступлений формирует тенденцию к сокращению или ликвидации бюджетного дефицита и появлению возможного бюджетного профицита, что, в свою очередь, содействует уменьшению возможной инфляции.

К встроенным стабилизаторам относятся и система пособий по безработице, социальные выплаты, программы по поддержанию малоимущих слоев населения и т.п., препятствующие резкому сокращению совокупного спроса даже в период экономического спада. В период подъема выплата различных пособий уменьшается, что сдерживает совокупный спрос.

18.5. Инфляция и ее виды

Инфляция (от лат. inflatio — букв. «вздутие») является одной из самых острых проблем современного экономического развития. Инфляционные тенденции стали характерны для рыночного механизма индустриальных стран в середине XX в. В домонополистическую эпоху относительную стабильность денежного обращения обеспечивали конкуренция и золотомонетный стандарт, поэтому инфляция носила в основном временный характер и вызывалась, как правило, войнами, для финансирования которых выпускались неразменные бумажные деньги, или другими ка-таклизмами.

Инфляция — это сложный противоречивый процесс, вызывающий серьезные социально-экономические последствия.

Инфляция и ее причины. Под инфляцией понимают следующие явления, происходящие в экономике:

- чрезмерное увеличение находящихся в обращении бумажных денег по сравнению с реальным предложением товаров и услуг;
- снижение покупательной способности денег (их обесценивание);
- общее длительное повышение цен.

Инфляционный процесс связан с двумя факторами. Первый фактор обусловлен *состоянием производства, дисбалансом между объемом производства товаров и услуг в денежной форме и количеством денег, находящихся в сфере обращения*. Этот дисбаланс преодолевается либо путем роста производства, либо инфляционным повышением общего уровня цен. Второй фактор — это *состояние государственного бюджета*: если расходы государства начинают превышать его доходы, то одним из главных средств покрытия расходов становится эмиссия денег. Однако рост цен сам по себе не свидетельствует о развитии инфляции, поскольку может быть связан с ростом качества товаров, администрированием и пр. *Инфляционный рост цен* — это относительное обесценивание денег по сравнению со стоимостью товаров, снижение покупательной способности денег. *Можно ли определить то количество денег, которое будет достаточным для обслуживания товаров и услуг в экономике?* Ответ на этот вопрос дают различные экономические теории.

Количество денег в сфере обращения, необходимых для обслуживания товаров и услуг, должно быть равно сумме цен товаров и услуг, деленных на скорость оборота денежной единицы. В долгосрочном плане среднегодовые темпы прироста денежной массы должны быть равны среднегодовым долгосрочным темпам роста реального продукта плюс темпы ожидаемой инфляции. Если в экономике выдерживается данное требование, то при любых колебаниях денежного предложения, которые есть всегда, эконо-

мика не получит инфляционного эффекта. Однако обесценивание денег может происходить в силу разных обстоятельств. В числе основных причин инфляции можно назвать:

- 1) эмиссию денег для покрытия расходов госбюджета;
- 2) политику центрального банка, повлекшую увеличение денежной массы в стране (выдача кредитов правительству для покрытия госрасходов; выдача кредитов коммерческим банкам, которые идут на выдачу займов своим клиентам — юридическим и физическим лицам);
- 3) излишние расходы на милитаризацию в условиях структурных перекосов в экономике;
- 4) чрезмерные ставки налогообложения, замедляющие инвестиционные процессы в экономике;
- 5) появление в экономике «социальной инфляции», которую связывают с монополией профсоюзов, добивающихся роста заработной платы;
- 6) «импортируемую» инфляцию, связанная с притоком в страну иностранной валюты, низким курсом национальной валюты, что ведет к росту цен на импортные товары. *Метод ревальвации* (повышение курса национальной валюты) может сделать импорт более дешевым. Однако ревальвация делает более дорогим экспорт отечественных товаров, снижая их конкурентоспособность на мировом рынке.

Формы инфляции. Инфляция проявляется в двух основных формах.

Открытая (свободная) инфляция — это первая форма инфляции, которая характеризуется ростом общего уровня цен. Обычно данные по открытой инфляции приводят различные статистические источники; на эту инфляцию ориентируются экономические агенты в своих прогнозах. Данная форма инфляции бывает двух видов:

а) *инфляция спроса*. Она возникает там, где производство не может ответить на избыточный совокупный спрос увеличением объема производства, поскольку все имеющиеся ресурсы использованы в экономике. Инфляция спроса влияет на объем ВВП и занятость. Эту взаимосвязь отражает *кривая Филлипса*, иллюстрирующая соотношение между годовыми темпами роста безработицы, инфляции, заработной платы (рис. 18.5).

Чтобы обеспечить рост ВВП при полной занятости, необходимо обеспечить высо-

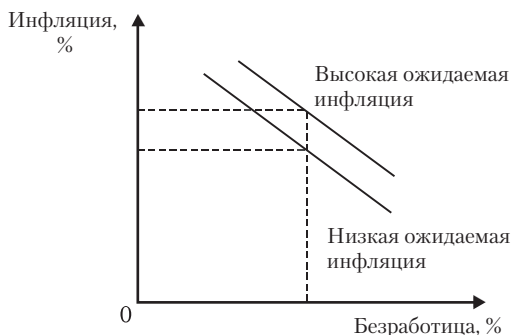


Рис. 18.5. Кривая Филлипса

кий совокупный спрос, который приводит к росту цен на товары и услуги, к инфляции. Для смягчения инфляции совокупный спрос должен быть уменьшен до уровня, при котором темпы прироста ВВП будут невысокими и появится безработица. Экономика, таким образом, стоит перед выбором: либо высокий экономический рост и инфляция, либо снижение темпов экономического роста и безработица. Правительство должно выбрать определенную комбинацию уровней инфляции и безработицы для краткосрочного отрезка времени посредством набора определенных экономических стабилизаторов. Инфляция спроса создает также самовоспроизводящийся механизм адаптивных инфляционных ожиданий. В развитой рыночной экономике потребитель при росте цен отказывается от текущего потребления и переходит к сбережению. В странах с недостаточно развитым рыночным механизмом потребитель увеличивает текущее потребление, в том числе и за счет сбережений, что подталкивает цены вверх. Правительство поэтому должно срочно принимать определенные действия для гашения этого механизма;

б) *инфляция издержек (предложения)*. При открытой инфляции происходит рост цен на факторы производства, что повышает издержки на единицу продукции. В результате фирмы уменьшают предложение товаров, что, в свою очередь, увеличивает цену. В условиях открытой инфляции рост цен перекладывается на потребителя, который получает компенсацию в виде денежных выплат. Однако это вызывает виток инфляции издержек.

В условиях открытой инфляции возможно достичь состояния сбалансированного рынка и оптимальных условий функционирования рыночной экономики, что создает предпосылки для нормальной реализации товаров и услуг, обеспечивает заинтересованность в улучшении качества товаров и обслуживания. В то же время негативную сторону открытой инфляции представляет рост цен, что отрицательно влияет на уровень жизни народа, усиливает социальную дифференциацию в обществе. *При небольших темпах инфляции* ее позитивные стороны преобладают над недостатками, а потому свободная инфляция зачастую оказывается более предпочтительной по сравнению с ее подавленной формой. Однако *при высоких темпах инфляции* открытая форма представляет весьма существенные неудобства для общества, а при определенных условиях может оказаться и неприемлемой для него.

Подавленная инфляция — это вторая ее форма. Инфляция может быть подавленной, если государство в лице органов управления и регулирования экономики принимает административные меры по снижению темпов роста цен или их замораживанию. Основными проявлениями подавленной инфляции являются не повышение цен, а хронический дефицит товаров и услуг, рост вынужденных денежных сбережений. Иначе говоря, обес-

ценение денег происходит в закамouflированном виде. Таким образом, подавленная инфляция вызывается «поломкой» сигнальной системы цен, которая определяет движение инвестиций между отраслями экономики. Происходит разрыв между административной ценой и ценой равновесия, что ведет к переливу товарных масс из легальной в нелегальную экономику. В результате в экономике могут возникнуть «дефицитные» ожидания, ажиотажный спрос на товары, независимо от их цены. Подавленная инфляция разрушает рыночные механизмы, а также создает дефицитный тип экономики. Данный вид инфляции имеет и преимущества, и недостатки. Если говорить о преимуществах подавленной инфляции относительно открытой ее формы, то в первую очередь необходимо отметить следующее. Подавленная форма инфляции в сочетании с нормированием в распределении товаров и ресурсов, во-первых, смягчает социальную напряженность в обществе, ставит предел обнищанию населения, гарантирует всем гражданам определенную минималку снабжения; во-вторых, создает определенные предпосылки для стабилизации затрат и цен в народном хозяйстве. К недостаткам подавленной инфляции можно отнести следующее:

- подавленная инфляция подрывает действенность рыночного механизма, ослабляет его эффективность;
- углубляет диспропорции в сфере обращения;
- ослабляет роль денег в хозяйственном механизме, мотивацию труда и предпринимательской деятельности;
- способствует ухудшению качества товаров и обслуживания.

Оба вида инфляции — и открытая, и подавленная — не исключают одна другую. Они могут развиваться параллельно, дополняя друг друга. *Меры по сдерживанию роста цен* — фиксация или их замораживание — отнюдь не означают, что во всех случаях и при любых условиях имеет место подавленная инфляция, хотя без них ее не может быть. Фиксация (замораживание) цен становится свидетельством подавленной инфляции тогда, когда *сфера обращения переполнена платежами, покупательными средствами и спрос превышает предложение*.

Органы государственного регулирования экономики могут переводить одну форму инфляции в другую, определять соотношения между ними, добиваясь определенных целей. Например, они могут: а) угрозой санкций заморозить цены или ограничить их рост при возникновении инфляции; б) отказаться от регулирования цен и либерализовать последние; в) полностью запретить свободные цены под угрозой уголовного преследования; г) распределять часть товаров по регулируемым или строго фиксированным ценам, а другую часть этих же товаров — по более высоким коммерческим или свободным ценам. Возможны различные варианты сочетаний открытой и подавленной форм инфляции, и на практике они

широко использовались в нашей стране на разных этапах ее исторического развития. Обычно государственные органы управления определяют формы инфляции и варианты их сочетаний, руководствуясь определенными государственными интересами, с учетом позитивных и негативных сторон каждой формы инфляции и их различных сочетаний, конкретных условий их применения.

Динамика инфляционных процессов. По степени интенсивности инфляционных процессов различают четыре вида инфляции:

- 1) *нормальная инфляция* — цены растут медленно, приблизительно на 3—3,5% в год;
- 2) *умеренная инфляция* — цены растут до 10% в год;
- 3) *галопирующая инфляция* — рост цен составляет от 20 до 200% в год;
- 4) *гиперинфляция* — рост цен составляет не менее 50% в месяц и более в течение полугода.

Следует учитывать соотношение роста цен по различным товарным группам. Если цены различных товарных групп относительно друг друга не изменены, то в стране происходит *сбалансированная инфляция*. При изменении соотношения цен товарных групп в разных процентах можно говорить о *несбалансированной инфляции*. Кроме того, инфляция подразделяется на *ожидаемую*, которая прогнозируется на определенный срок, и *неожиданную*, которая характеризуется резким скачком цен.

Нарастание инфляции от умеренной до галопирующей, а затем до гиперинфляции не является неизбежным для экономики. Для стран с развитой рыночной экономикой гиперинфляция и галопирующая инфляция — явления достаточно редкие, хотя галопирующая инфляция изредка разражается и в этих странах. Наиболее типична для развитых стран *умеренная инфляция*, которая посредством государственного вмешательства удерживается в соответствующих рамках.

Антиинфляционная политика. Под *антиинфляционной политикой* обычно понимают комплекс мер по государственному регулированию экономики, направленный на борьбу с инфляцией. Антиинфляционная политика предполагает контроль за уровнем цен, а в наиболее острых случаях, особенно в ситуации гиперинфляции, — осуществление мер, направленных на сокращение денежной массы в обращении. Для регулирования инфляции используется два типа политики: политика, основанная на *кейнсианских рецептах* регулирования рыночной экономики, и политика на основе *монетаристской концепции*. Кейнсианцы главным рычагом роста экономики считают развитие *предложения*. Для этого необходимо стимулировать эффективный спрос предпринимателей посредством государственных заказов крупным частным фирмам. Это позволит создать

мультипликационный эффект в экономике, приведет к росту производства, падению цен и снижению инфляции. Причем желательно инвестировать в отрасли, не поставляющие товары на рынок: в непроемкую сферу, а также в военные отрасли. Государство, как считают кейнсианцы, должно допустить бюджетный дефицит в результате роста государственных расходов, в том числе и на организацию общественных работ. Дефицит госбюджета не должен покрываться за счет эмиссии денег (поскольку это даст рост инфляции); он покрывается за счет госзаймов, которые можно погасить после преодоления страной кризиса. Монетаристы считают, что кейнсианские рецепты, досрочно выводя экономику из кризисных процессов, сохраняют старые диспропорции. На них накладываются новые диспропорции, и страна быстро втягивается в инфляцию и кризис. Недостаточность кейнсианских рецептов состоит в том, что идет быстрое нарастание госдолга, а дефицит госбюджета не позволяет государству нести дополнительные расходы. Наконец, в менее развитых странах экономика не может задействовать мультипликационный эффект. Поэтому, по мнению монетаристов, антиинфляционные меры должны быть связаны с ростом *предложения*, который не требует дополнительных инвестиций. Для этого государство должно применять следующие меры:

- повысить товарность экономики, выбрасывая на рынок разнообразные товары-ресурсы, информацию и пр.;
- провести наступление на монополии;
- проводить разумную приватизацию;
- снять барьеры движению капитала;
- ограничить спрос через конфискационную денежную реформу, замораживание сбережений;
- сокращать дефицит госбюджета, главным образом посредством сокращения социальных программ, снятия дотаций нерентабельным предприятиям либо за счет роста налогов;
- ввести дорогой кредит, который разорит нерентабельные фирмы, а для рентабельных — понизит налоги.

Монетаристы отмечали, что меры, сдерживающие спрос, являются достаточно тяжелыми для населения, поэтому антиинфляционные программы должны дать эффект за короткий срок. В длительном периоде даже низкий уровень занятости не спасает от роста инфляции, которую по нарастающей генерируют монополии-фирмы и профсоюзы (через рост заработной платы и цен), поэтому кривая Филлипса становится вертикальной и не может использоваться для регулирования соотношения инфляции и безработицы. В связи с этим в политике борьбы с инфляцией делается упор на *концепцию естественного уровня безработицы*, разработанную американским экономистом М. Фридменом, которая провозглашает, что для

эффективного развития экономики занятость должна быть оптимальной и соответствовать естественному уровню безработицы (его составляют фрикционная и структурная безработица при отсутствии циклической безработицы). Колебание безработицы происходит вокруг ее естественного уровня. При экономическом подъеме происходит падение безработицы ниже естественного уровня, увеличиваются издержки производства и растут темпы инфляции. Замедление экономического роста повышает уровень безработицы до естественного уровня. Однако инфляция остается инертной, сразу не снижается, поэтому в долгосрочном плане умеренный рост инфляции происходит и при достижении экономикой естественного уровня безработицы. Для снижения инфляции на 1% безработицу в течение года необходимо поддерживать на 2% выше естественного уровня, что по закону О'Кэна¹ даст падение реального ВВП от его потенциального уровня на 4–5% в год. Однако вопрос, можно ли платить безработицей за снижение инфляции, решается неоднозначно. Это зависит в первую очередь от того, сколько лет потребует экономика для адаптации к экономическим потрясениям, достижения естественного уровня безработицы. Не надо забывать также и о пределах терпимости населения к неурядицам в стране. Поэтому каждое государство применяет свои методы регулирования соотношения инфляции и безработицы.

При выборе варианта антиинфляционной политики необходимо в первую очередь правильно выявить ее *источники*. Так, если мы имеем дело преимущественно с *инфляцией спроса*, основными направлениями антиинфляционной политики будут: 1) сокращение темпов роста денежной массы за счет осуществления ограничительной кредитно-денежной политики (повышения цены кредита, сокращения выпуска денег и т.п.); 2) запрет на эмиссионный способ покрытия бюджетного дефицита. Данное направление носит название *дефляционной политики*. Особенность действия дефляционной политики заключается в том, что она, как правило, вызывает замедление экономического роста и даже кризисные явления. Если речь идет об *инфляции предложения*, то правительство будет осуществлять: 1) понижение налоговых ставок в целях создания стимулов для развития производства; 2) снижение степени монополизации экономики — осуществление активного антимонопольного регулирования; 3) повышение производительности факторов производства.

При осуществлении антиинфляционной политики важно также принимать во внимание *степень инфляционных процессов* и их продолжительность. Если инфляция носит *умеренный характер*, возможно, что государство не будет склонно принимать сильные антиинфляционные меры. Скорее всего,

¹ Согласно закону О'Кэна на каждые 2% падения ВВП уровень безработицы увеличивается на 1%.

антиинфляционная политика в такой ситуации будет носить *адаптационный характер*: правительство постепенно индексирует экономику, привязывая рост цен к росту заработной платы; однако даже при частой индексации доходов она неизбежно отстает от роста цен. Если правительство имеет дело с *галопирующей инфляцией*, а тем более с *гиперинфляцией*, мероприятия антиинфляционной политики должны быть более радикальными. Радикальная антиинфляционная политика связана с денежными реформами, которые практически либо аннулируют старые деньги, либо изымают лишние деньги из обращения, либо обменивают старые денежные знаки в определенной пропорции на новые. В качестве удачного примера осуществления таких радикальных мероприятий, когда была резко сокращена денежная масса в обращении, можно привести Польшу в начале 1990-х гг., когда благодаря жесткой политике правительства удалось преодолеть инфляцию, достигавшую, по разным оценкам, уровня 500—550% в год.

При выборе антиинфляционной политики важно принимать во внимание конкретные экономико-политические условия, особенности и традиции данной страны, господствующие психологические установки, степень реализованности социальных преобразований.

Показатели инфляции. Для измерения инфляции используются индексы цен, среди которых основными являются *индекс потребительских цен* и *дефлятор ВВП*. Показатель темпа инфляции отражает темпы прироста уровня потребительских цен за исследуемый период, за год и за период в несколько лет. Для измерения темпа инфляции используют следующий показатель:

$$ИТ = \frac{ИПЦ_1 - ИПЦ_0}{ИПЦ_0} \times 100\%, \quad (18.4)$$

где ИТ — темпы прироста среднего уровня потребительских цен; ИПЦ₁ и ИПЦ₀ — индексы потребительских цен исследуемого и базового года.

Индекс потребительских цен рассчитывается путем сопоставления стоимости потребительской корзины в исследуемом году со стоимостью той же корзины в базовом году:

$$ИПЦ = \frac{W_1}{W_0} \times 100\%, \quad (18.5)$$

где ИПЦ — индекс потребительских цен; W_1 — стоимость корзины потребительских благ в исследуемом году; W_0 — стоимость корзины потребительских благ в базовом году.

Индекс потребительских цен выступает как индекс стоимости жизни и позволяет оценить изменение реальных доходов населения (табл. 18.1).

Таблица 18.1

**Индексы потребительских цен на товары и услуги населению
по Российской Федерации в 1991–2009 гг.**
(декабрь к декабрю предыдущего года; в процентах)

Год	Все товары и услуги	Год	Все товары и услуги
1991	260,4	2001	118,6
1992	2608,8	2002	115,1
1993	939,9	2003	112,0
1994	315,1	2004	111,7
1995	231,3	2005	110,9
1996	121,8	2006	109,0
1997	111,0	2007	111,9
1998	184,4	2008	113,3
1999	136,5	2009	108,8
2000	120,2		

Источник: данные Госкомстата.

Для измерения уровня цен в экономике в целом используется показатель темпа роста дефлятора ВВП, или нормы инфляции:

$$I_n = \frac{D_{\text{ввп1}} - D_{\text{ввп0}}}{D_{\text{ввп0}}} \times 100\%, \quad (18.6)$$

где I_n — норма инфляции; $D_{\text{ввп1}}$ — дефлятор ВВП в исследуемом году; $D_{\text{ввп0}}$ — дефлятор ВВП в базовом году.

Дефлятор является одним из наиболее распространенных ценовых индексов, с помощью которых измеряются изменения уровня цен в стране.

Ценовые индексы делятся на два вида:

1) *индексы для неизменного набора товаров*, или с неизменными весами, т.е. *индексы Ласпейреса* (I_L). Примером подобного индекса может быть индекс потребительских цен (ИПЦ): неизменная потребительская корзина, состоящая из одних и тех же благ, которые сравнивают с точки зрения цен включенных в нее благ в текущем году и в базисном периоде.

$$I_L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0},$$

где q_0 — количество товаров и услуг в базисном году; p_0 — цены товаров и услуг в базисном году; p_1 — цены товаров и услуг в текущем году;

2) *индексы для изменяющегося набора товаров*, или с переменными весами, т.е. *индексы Пааше*. Примером подобного рода индекса может

быть дефлятор ВВП: текущие количества произведенных сегодня благ сравнивают исключительно с точки зрения ценовых изменений этих благ, произошедших со времени базисного периода.

$$Ip = \sum p_1 q_1 / \sum p_0 q_1,$$

где q_1 — количество товаров и услуг в текущем году; p_0 — цены товаров и услуг в базисном году; p_1 — цены товаров и услуг в текущем году.

Рассмотренные ценовые индексы дают возможность привести номинальные показатели к реальным значениям, а также проводить сравнения по годам, выявляя тенденции изменения реальных показателей.

Последствия инфляции. Инфляция оказывает серьезное влияние на экономику государства. Последствия инфляции испытывают на себе все слои общества. Для потребителя инфляция несет снижение реальных текущих доходов и реальной ценности личных сбережений; появляется *эффект инфляционного обложения*, когда рост номинальных денежных доходов переводит потребителя в более высокую группу налогоплательщиков. Для производителя искаженная цена делает невыгодным осуществление инвестиций в реальную экономику, поэтому предприниматель уходит либо на рынки ценных бумаг, либо играет на разнице курса валют. Поскольку рост доходов отстает от роста цен, то цена рабочей силы становится ниже, чем цена оборудования. Инфляция, таким образом, создает механизм торможения НТП, консервирует трудоемкое производство. Кроме того, происходит ослабление позиций национального производителя на мировом рынке. Происходит также быстрое социальное расслоение населения страны, растет безработица. Наиболее уязвимыми в условиях инфляции становятся малоимущие слои населения, лица наемного труда с фиксированными доходами. Определенные потери несут и предприниматели, которые вложили капитал в отрасли с медленным оборотом средств, кредиторы и др. В обществе появляется так называемый скрытый *инфляционный налог* в виде денежной инфляции; его платят те социальные группы, профсоюзы которых не добились субсидирования правительством социальных программ поддержки в условиях инфляции, а также те, кто не охвачен профсоюзами.

На рубеже 1960—1970-х гг. появляется новое явление в рыночных странах — *стагфляция*, которая связана с изменившимися условиями воспроизводства капитала. Ранее на фазе депрессии падение цен стимулировало предпринимателей начать обновление основного капитала. Переход к массовому обновлению основного капитала втягивал экономику в фазу оживления, затем в экономический подъем. Данная тенденция была прервана инфляцией, препятствующей падению цен и оставляющей экономику длительное время в состоянии зстоя. Стагфляция, таким об-

разом, характеризуется возрастанием общего уровня цен с одновременным сокращением производства. Ряд экономистов объясняют данное явление структурными перекосами в экономике, ее монополизацией, инфляционными ожиданиями предпринимателей, которые завышают цены на свои услуги в условиях прогнозируемого падения доходов.

Вместе с тем инфляция может выступать и как фактор оживления экономики. От нее выигрывают посредники, получатели кредитов, покупатели недвижимости. Однако в долгосрочном плане нарастание социально-экономических противоречий приводит к падению экономического роста.

Инфляция в России. В нашей стране инфляция имеет некоторые особенности, поскольку она вызвана не только нарушением в сфере денежного обращения, но имеет и некоторые немонетарные причины: структурные перекосы в экономике и монополизация в ведущих отраслях производства. Разгон инфляционной спирали с начала 1990-х гг. дал резкий всплеск темпам прироста потребительских цен в 1992 г. Так, месячные цены в этом году росли на 31,2%, а за год их рост составил 2600%. При этом темпы роста ВВП по отношению к предыдущему году составили: в 1990 г. — -12,8%, в 1991 г. — -5, в 1992 г. — -12%, т.е. происходил резкий спад в экономике. Для снижения инфляции были применены следующие антиинфляционные меры:

- урезание государственных расходов;
- сокращение количества денег в обращении;
- структурная перестройка в экономике;
- рост товарности экономики;
- приватизация;
- «товарная интервенция» на потребительском рынке;
- политика поддержки национальной валюты;
- политика «замораживания доходов».

Данные меры позволили сбить инфляционную волну, хотя не все из них оказались достаточно эффективными. В частности, проведенная приватизация не привела к появлению массового собственника как основы среднего класса в России.

Динамику инфляции в России отражают следующие показатели:

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Показатели, %	20,2	18,6	15,1	12	11,7	10,9	9,0

Уровень инфляции в России в 2007 г.: 11,9%

Уровень инфляции в России в 2008 г.: 13,3%

Уровень инфляции в России в 2009 г.: 8,8%

В основе снижения уровня инфляции лежит благоприятная внешне-экономическая конъюнктура, которая способствует росту экспорта

топливно-сырьевых отраслей экономики. Однако для придания инфляционным процессам регулируемого характера необходимы серьезные преобразования российской экономики.

② Контрольные вопросы и задания

1. Когда в экономике возникает инфляция спроса?
2. Какой экономический механизм нарушается в ходе подавленной инфляции?
3. Как классифицируется степень интенсивности инфляционных процессов?
4. Объясните кейнсианский подход к регулированию инфляции.
5. На чем основан монетаристский подход к регулированию инфляции?
6. Объясните механизм регулирования инфляции на основе концепции естественного уровня безработицы.
7. Каковы последствия инфляции для общества?
8. Что такое стагфляция?
9. Имеет ли инфляция в России свои особенности?
10. Каковы цели и содержание фискальной политики?
11. Что понимается под эффектом Лаффера в экономической теории?
12. Что такое налоговый мультипликатор?
13. К какому виду относятся следующие налоги, взимаемые на территории Российской Федерации:
 - а) налог на добавленную стоимость;
 - б) налог на имущество организаций;
 - в) акцизы на алкоголь;
 - г) налог на прибыль организаций;
 - д) таможенная пошлина?
14. Определите для следующих налогов предмет, объект, масштаб и единицу налогообложения:
 - а) налог на прибыль организаций;
 - б) НДС;
 - в) подоходный налог с физических лиц;
 - г) акциз на вино-водочные изделия?
15. Каковы основные направления дискреционной политики?
16. В условиях неожиданной инфляции богатство перераспределяется:
 - а) от заемщиков к кредиторам;
 - б) от кредиторов к заемщикам;
 - в) от государства к фирмам.
17. Естественный уровень безработицы составляет 6%, фактический уровень безработицы равен 9%. Подсчитайте потери ВВП.
18. Цена бензина в базисном году 54 ден. ед., а в отчетном — 162 ден. ед. Посчитайте индекс цен на бензин.
19. В стране производятся товары *A, B, C*. Цена на данные товары изменилась с 1997 г. к 2000 г. соответственно с 3 до 5 ед.; с 12 до 10 ед.; с 5 до 10 ед. Рассчитайте индекс цен ВВП для 2000 г.

20. Что из перечисленного не имеет отношения к инфляции, обусловленной ростом издержек производства:

- а) рост занятости и производства;
- б) рост издержек на единицу продукции;
- в) рост процентной ставки;
- г) шоки предложения.

21. Верно ли утверждение, что фрикционная форма безработицы не только обязательна, но и желательна для общества?

22. Верно ли утверждение, что если фактический объем ВВП равен потенциальному, то это означает, что экономика развивается в условиях полной занятости?

23. Является ли верным следующее утверждение: если уровень безработицы равен естественному, то объемы потенциального и фактического производства равны?

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации : в 2 ч. М.: Ось-89, 2010.
2. *Камаев В. Д., Ильчиков М. З., Борисовская Т. А.* Экономическая теория: краткий курс: учеб. — 4-е изд., стер. М.: КноРус, 2010.
3. *Пансков В. Г.* Налоги и налогообложение: теория и практика. М.: Юрайт, 2010.
4. *Мэнкью Н. Г.* Принципы макроэкономики : пер. с англ. СПб., 2008.
5. Экономика : учеб. / под ред. Е. Н. Лобачевой. М., 2003.
6. Экономическая теория: учеб. / под ред. Е. Н. Лобачевой. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: Высшее образование, 2010.

① ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

- Роль фискальной политики в государственном регулировании экономики
- Состав и структура государственных расходов Российской Федерации
- Возникновение и развитие налогообложения: общеевропейские тенденции и Российская специфика
- Налоговые теории
- Роль налогов в формировании доходов государственного бюджета
- Налог как экономическая категория
- Налоги: понятие и виды
- Элементы налогообложения
- Налоговый кодекс — новый этап в формировании налоговой системы Российской Федерации
- Налоговая система России
- Расходы, налоги и бюджетный дефицит
- Механизм фискальной политики и его совершенствование в современных условиях
- Основные направления дискреционной политики
- Активная фискальная политика и автоматические стабилизаторы

Глава 19

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Социальная политика государства призвана обеспечить благоприятные условия для жизни членов общества, поэтому она реализует конечную цель экономического роста — обеспечение условий повышения благосостояния населения. Конкретная реализация социальной политики осуществляется в рамках определенных *социальных моделей*.

19.1. Социальные модели и показатели

Социальные модели. Сложившиеся в разных экономических системах социальные модели характеризуются определенными чертами. Так, *социальная модель в централизованных системах* обладает следующими основными чертами:

- *идеей патернализма* как всесторонней ответственности государства за социально-экономическое положение членов общества. Данная идея трансформировалась в социальную модель как право центра использовать любые административные меры, представляющиеся ему целесообразными, для решения социально-экономических задач общества;
- *всесторонней ответственностью центра за процесс производства*, что ведет к зависимости индивида от государства в распределении материальных благ;
- *этатизмом*, т.е. огосударствлением социальной сферы в обществе, что приводит к устранению населения от решения социальных вопросов и в значительной степени подчиняет решение многих проблем интересам правящей верхушки;
- *эгалитаризмом* — тезисом социального равенства, которое выступает как возможность получения благ по степени личного участия индивида в общественно полезном труде; как равенство членов общества в ряде важнейших сфер жизнедеятельности: в образовании, здравоохранении, равенстве перед законом и пр. В то же время социально справедливым является предоставление экономической свободы членам общества для

реализации способностей и обеспечения личного благосостояния. В рассматриваемой модели данный тезис был реализован в виде уравнительного распределения доходов.

В рыночной экономике социальные модели прошли определенные этапы трансформации с развитием самой экономической системы. В середине XX в. сложилась социальная модель, получившая название *государства благосостояния*. В основе этой модели лежала идея, согласно которой государство, не имея собственных интересов, может выступать посредником между различными социальными группами, быть защитником общественных интересов. Эта идея обусловила основные черты модели: государство не вмешивалось в непосредственный процесс производства, а оказывало влияние на бизнес косвенно, через налоги. Кроме того, в стране создавались широкие социальные программы поддержки населения, программы переподготовки для безработных и пр. Однако данная социальная модель имела внутренние противоречия, проявившиеся в том, что рыночные отношения в производстве вступали в противоречие с нерыночными отношениями в социальной сфере. Это привело к отказу от данной модели. Первой страной, реализовавшей модель государства благосостояния в 1945 г., была Англия. Она же первой встала на путь трансформации этой модели, начав переход от госжилья к частному жилью, от госмедобслуживания — к частному медицинскому обслуживанию, от гособеспечения — к проведению политики занятости, от госкомпаний — через приватизацию к частным компаниям и т.д.

В 1940–1950-х гг. в Европе была разработана *концепция социального рыночного хозяйства*, которая рассматривалась как альтернативный вариант, своеобразный третий путь развития государства между диким рынком и тоталитаризмом. Социальное рыночное хозяйство определяется как синтез свободы (экономической свободы) и справедливости, а также социальной защищенности, которые обеспечивает своим гражданам государство. Теоретики данной концепции считали, что именно рыночное хозяйство в силу своей эффективности принимает социальный характер и может создать благосостояние и дать экономическую свободу для всех. Социальная справедливость обеспечивается конкуренцией, которая позволяет достигать наилучших экономических результатов, выступает инструментом отбора наилучших решений и исполнителей этих решений, распределяет доходы по вкладу каждого фактора в общественное производство. Социальный характер рыночной экономики предполагает:

- хозяйственную свободу потребителя, производителя, владельцев средств производства по своему усмотрению покупать, производить, использовать собственность, выбирать профессию, место жительства и пр.;
- возможность для всех членов общества определять собственное благосостояние в рамках правовых и моральных норм;

- возможность каждого члена общества обладать фундаментальными правами — правом на человеческое достоинство, на свободное развитие личности;

- ограничение хозяйственной свободы, если она нарушает права третьих лиц, а также правила нравственности и конституционный порядок.

Социально ориентированная рыночная экономика требует не только создания условий для экономической свободы индивида, но также формирования социальной ответственности граждан за результат экономической деятельности. Речь идет о социальной ответственности бизнеса перед обществом. Само понимание социальной ответственности бизнеса трансформировалось от тезиса *служения бизнеса интересам тех, для кого он организован*, т.е. для акционеров своей фирмы, до тезиса *социальной ответственности бизнеса как неотъемлемого элемента в деятельности любой фирмы*. Общество требует сегодня, чтобы бизнес имел добровольные обязательства по отношению ко всем социальным группам, а не только по отношению к своим акционерам, а также обязывает менеджеров предвидеть изменения в социальной среде, сочетая цели компании с целями общества. Наконец, рост социальной ответственности граждан за экономическую эффективность предполагает снятие неоправданной дифференциации в доходах посредством экономических и правовых инструментов, а также оптимальное соотношение затрат на социальные цели со стороны граждан, государства и предпринимателей.

Показатели социальной политики. Общим показателем материального благосостояния различных социальных групп выступает *показатель уровня жизни*, отражающий обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных (рациональных) потребностей. В широком плане понятие уровня жизни включает условия труда, быта и досуга, здоровье населения и образование, природную среду обитания и др. В этом случае используется понятие *качества жизни*. Определены четыре уровня жизни населения:

- 1) *достаток* (пользование благами, обеспечивающими всестороннее развитие человека);

- 2) *нормальный уровень* (рациональное потребление по научно обоснованным нормам, что обеспечивает человеку восстановление его физических и интеллектуальных сил);

- 3) *бедность* (потребление благ на уровне сохранения работоспособности как нижней границы воспроизводства рабочей силы);

- 4) *нищета* (минимально допустимый по биологическим критериям набор материальных благ и услуг, который позволяет поддерживать лишь жизнедеятельность человека).

Показатели уровня жизни дифференцированно определяются для всего населения, для различных социальных групп, для домашних хозяйств с различной величиной дохода. Денежная оценка материальных благ и услуг, фактически потребляемых в среднем домашнем хозяйстве в течение определенного промежутка времени и соответствующих определенному уровню удовлетворения потребностей, является *стоимостной оценкой уровня жизни*.

Система показателей уровня жизни в международной статистике ООН включает 12 основных групп показателей.

1. Рождаемость, смертность и другие демографические характеристики населения.

2. Санитарно-гигиенические условия жизни.

3. Потребление продовольственных товаров.

4. Жилищные условия.

5. Образование и культура.

6. Условия труда и занятость.

7. Доходы и расходы населения.

8. Стоимость жизни и потребительские цены.

9. Организация отдыха.

10. Транспортные средства.

11. Социальное обеспечение.

12. Свобода личности.

В начале 1990-х гг. стал применяться показатель *индекса человеческого развития* (ИЧР). Данный показатель характеризует способность государства создавать экономические и социальные возможности для развития индивида, а также формировать в общественном сознании понимание ответственности человека перед обществом. Среди вышеназванных показателей сюда входит также такой показатель, как ВВП на душу населения. Все страны по данному показателю разбиты на три группы:

➤ первая группа — это страны с высоким доходом, страны так называемого «золотого миллиарда»;

➤ вторая группа — это страны со средним доходом, куда относится 99 государств с годовым доходом индивида в интервале 695—8625 долл.;

➤ третья группа — это страны с низкими доходами, куда относится 71 государство с доходом в интервале 695 и менее долл.

Показатель ИЧР позволяет проводить сравнительный анализ уровня экономического развития стран и их возможности решать проблему роста качества жизни. Так, в 2000 г. данный показатель составил (в долл.): в США — 31 469; в Швейцарии — 26 420; в Канаде — 24 870; во Франции — 21 830; в Германии — 22 149; в Великобритании — 20 890; в России — 4310; в Китае — 3275.

Применительно к России ИЧР отражает неблагоприятные социальные условия, сложившиеся на современном этапе развития нашего общества¹. Так, индекс уровня образования во второй половине 1990-х гг. в России сократился и составил 0,819 по сравнению с серединой 1980-х гг., когда он был равен 0,833. Показатель рождаемости в России составляет 1,24, а для простого воспроизводства населения он должен составлять 2,15. Происходит процесс *депопуляции* — устойчивого превышения числа умерших над числом родившихся, который затронул в разной степени практически всю территорию России. Так, в 2007 г. превышение числа умерших над числом родившихся по стране в целом составило 470,3 тыс. человек. Состояние здоровья и уровень смертности отражаются в показателе продолжительности жизни населения страны. Данный показатель в начале XXI в. составлял в России в целом 65,9 года, в том числе для мужчин — 59,9, для женщин — 72,4 года. Благодаря реализации комплекса мер в соответствии с национальными проектами «Здоровье», «Демография» ожидаемая продолжительность жизни стала постепенно увеличиваться: в 2007 г. до 67,5 года, в том числе для мужчин — 61,4 года, для женщин — 74 года. В целом по показателю ИЧР Россия в середине 1990-х гг. занимала 52-е, в настоящее время — 48-е место.

19.2. Дифференциация доходов населения. Кривая Лоренца

Понятие и виды доходов. Существует ряд показателей, определяющих понятие *доходов*:

а) *совокупные доходы* — общая сумма денежных и натуральных доходов, полученных от всех источников поступления, в том числе за счет социальных фондов;

б) *номинальные доходы* — сумма начисленных доходов;

в) *располагаемые доходы* — доходы, которые фактически остаются в распоряжении населения, или конечные доходы;

г) *реальные доходы* — количество товаров и услуг, которые могут быть приобретены на конечные доходы. Реальные доходы населения определяются соотношением конечных доходов и индексом потребительских цен за определенный период.

Большая часть доходов имеет денежное выражение и включает такие виды доходов, как заработная плата и доходы ее типа; доход от собственности; предпринимательский доход; пенсии, пособия, стипендии; материальная помощь; ссуды; проценты и дивиденды; незаконные денежные доходы.

¹ Индекс ИЧР оценивается по шкале от 0 до 1. Ниже 0,5 — низкий уровень ИЧР; 0,5–0,8 — средний уровень; 0,8–1 — высокий уровень ИЧР.

Важным критерием дифференциации доходов населения является платежеспособный спрос.

Платежеспособный спрос населения, или *покупательный фонд*, измеряется как разница между совокупными денежными доходами населения и нетоварными расходами и сбережениями. Существует также *действительный спрос*, который представлен реальным спросом населения на товары и услуги; *реализованный спрос*, который фактически реализован в купленных товарах и услугах; *неудовлетворенный спрос*, связанный либо с отсутствием определенного товара, либо с низким качеством товаров и услуг. Данный спрос может быть *явным*, что приводит к накоплению части денежного дохода в виде сбережений, а также *скрытым*, что приводит к реализации неудовлетворенного спроса посредством покупки других товаров.

Структура денежных доходов населения России представлена в табл. 19.1.

Таблица 19.1

Структура и объем денежных доходов населения

Показатели	1998 г.		2000 г.		2005 г.		2007 г.	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
<i>Доходы</i>							14 372	67,5
Оплата труда ¹	1101,9	64,8	2501,9	62,8	8662,5	63,4		
Социальные трансферты	382,3	13,6	551,1	13,8	1755,6	12,8	2478	11,6
Доходы от собственности	208,0	7,4	270,9	6,8	1402,9	10,3	1893	8,9
Доходы от предпринимательской деятельности	357,0	12,7	612,2	15,4	1580,3	11,6	2140	10,0
Другие доходы	25,3	0,9	47,8	1,2	266,5	1,9	426	2,0
<i>Всего доходов</i>	2811,1	100,0	3983,9	100,0	13 667,8	100,0	21 309	100

Индикаторы уровня жизни. Для определения динамики уровня жизни используются *нормативы*, имеющие законодательное закрепление и выступающие системой социальных гарантий для населения: прожиточный минимум, минимальная потребительская корзина, минимальная заработная плата и др. *Прожиточный минимум* отражает уровень дохода, который должен обеспечить потребление минимального набора благ и услуг, необ-

¹ Начиная с I кв. 1999 г. в показатель «оплата труда» включен объем скрытой заработной платы, который ранее учитывался в статье «другие доходы». В соответствии с указанными изменениями в таблице приведены пересчитанные данные за 1998 г.

ходимых для поддержания жизнедеятельности человека в соответствии с уровнем развития экономики. В ст. 2 Федерального закона от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» определено, что прожиточный уровень применяется:

1) для оценки уровня жизни населения Российской Федерации при разработке и реализации социальной политики и федеральных социальных программ;

2) обоснования устанавливаемых на федеральном уровне минимального размера оплаты труда и минимального размера пенсии по старости, а также для определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат;

3) формирования федерального бюджета.

Прожиточный минимум, таким образом, берет на себя роль социального норматива, с помощью которого начинают регулировать социальные выплаты, оценивают уровень жизни населения. В Российской Федерации прожиточный минимум рассчитывается как для населения в целом, так и для определенных категорий населения. Так, прожиточный минимум за II квартал 2010 г. составил: для всего населения — 5625 руб.; для трудоспособного населения — 6070 руб.; для пенсионеров — 4475 руб.; для детей — 5423 руб. В России применяется «*корзиночный*» подход для определения прожиточного минимума. *Минимальная потребительская корзина* представляет собой совокупность минимальных норм потребления определенного перечня продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг. Ее стоимость определяет нижнюю границу стоимости жизни в стране. В потребительскую корзину включены около 40 наименований продуктов питания, что составляет в стоимостном выражении прожиточного минимума 68,3%; непродовольственные товары, доля которых в бюджете минимума составляет 19,1%; расходы на услуги — 7,4%; налоги и другие платежи — 5,2%. Прожиточный минимум и потребительская корзина представляют собой, таким образом, две стороны одного и того же, а именно *минимума средств, необходимых человеку для жизни*. Разница состоит в том, что «корзина» выражает натуральную сторону — перечень продуктов питания, а также необходимых предметов и услуг, тогда как прожиточный минимум — их стоимостную оценку. К сожалению, динамика социальной дифференциации в обществе складывается таким образом, что нарастает разрыв между величиной рассчитываемого прожиточного минимума и среднестатистическим уровнем денежных доходов населения. Этот разрыв увеличился с 2000 г. по 2007 г. с 47 до 55%.

С прожиточным минимумом тесно связан показатель *минимального размера оплаты труда (МРОТ)*, выполняющего роль социального норматива для каждого индивида общества. МРОТ — это оплата за менее

квалифицированный, простой труд. Минимальная заработная плата все 1990-е гг. существенно отставала от величины прожиточного минимума, покрывая ее, например, в 1999 г. на 9%, теряя роль социального норматива. Это потребовало принять решение о поднятии уровня минимальной заработной платы до 4330 руб., что по состоянию на конец 2010 г. составляет 80% прожиточного минимума.

Дифференциация доходов. Социальная дифференциация выполняет в рыночной экономике ряд функций, таких как экономическое стимулирование производственной деятельности; сохранение и развитие человеческого потенциала; сохранение и обеспечение социальной стабильности в обществе. Для определения степени неравенства в мировой практике используется *кривая Лоренца* (рис. 19.1).

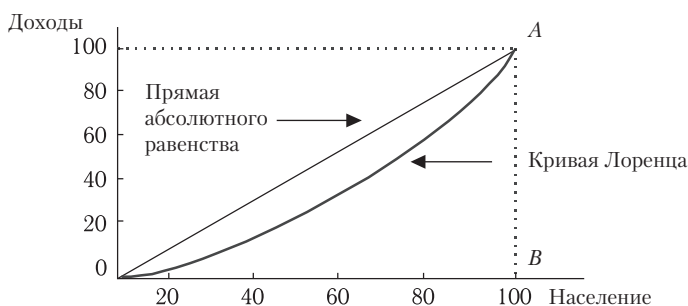


Рис. 19.1. **Кривая Лоренца**
(фактическое распределение доходов)

Кривая Лоренца представляет собой кривую концентрации доходов по группам населения. На рисунке видно, что в случае равномерного распределения доходов попарные доли населения и доходов будут располагаться на диагонали квадрата, что и будет означать полное отсутствие концентрации доходов, или абсолютное равенство в обществе. В реальной жизни не существует ни абсолютного равенства в распределении доходов, ни абсолютного неравенства, когда все население, за исключением одного домохозяйства (человека), не имеет доходов.

Кривая Лоренца строится на основе *расчета коэффициента Джини*. Расчет коэффициента Джини производится на основе данных о распределении домохозяйств по уровню среднего на домохозяйства дохода. Вся совокупность получателей делится на пять равных групп и определяется, какой долей дохода владеет каждая группа домохозяйств. При равномерном распределении дохода каждая 20%-ная группа имела бы пятую часть дохода. Чем больше отклонение кривой Лоренца от диагонали (прямой

абсолютного равенства), тем большая поляризация доходов в обществе. Сам индекс Джини определяется как отношение площади фигуры между кривой Лоренца и прямой абсолютного равенства к площади треугольника OAB . Коэффициент концентрации доходов варьируется от нуля до единицы, или от 0 до 100%. Более высокое значение коэффициента говорит о более неравномерном распределении доходов.

После начала рыночных реформ (1991) имущественное расслоение общества в России значительно увеличилось, что можно проиллюстрировать на графике кривой Лоренца. Так, в 1991 г. распределение доходов среди населения было наиболее близко к равномерному. Спустя 16 лет дифференциация доходов значительно увеличилась, что видно по возросшему изгибу кривой Лоренца, построенной на основе данных 2007 г. (рис. 19.2).

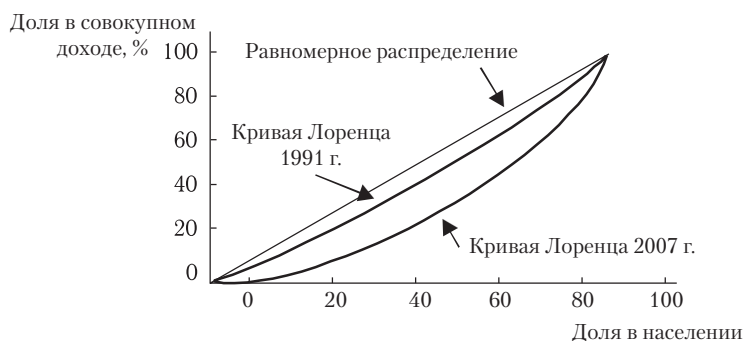


Рис. 19.2. Кривая Лоренца

(распределение общего объема денежных доходов по 20%-ным группам населения в 2007 г. в РФ)

По данным Правительства РФ, в течение 2000 г. по выборочному обследованию домохозяйств наблюдалась высокая дифференциация населения по уровню среднедушевых располагаемых ресурсов. Соотношение среднедушевых располагаемых ресурсов 10% наиболее обеспеченного населения и 10% населения с низким уровнем материальной обеспеченности возросло с 9,6 раза в III кв. 2000 г. до 10,2 раза в IV кв. На половину обследованных домохозяйств приходилась четвертая часть общего фонда ресурсов. Существовало также некоторое сглаживание распределения доходов, которое выражалось в сокращении общего уровня доходов пятой 20%-ной группы населения в 2000 г. по отношению к уровню 1999 г. с 47,8 до 47,2% и увеличению доходов четвертой 20%-ной группы с 20,8 до 21,2% за тот же период. Это косвенно указывает на возникновение и укрепление позиций так называемого *среднего класса*. Соотношение доходов пятой и первой 20%-ных групп населения стабилизировалось, и их разница со-

ставляла в 2000 г. 7,7 раза. В настоящее время неравенство в распределении доходов населения сохраняет тенденцию к дальнейшему увеличению.

Неравенство в доходах порождает проблему бедности, которая не является чисто экономическим понятием. Длительное отсутствие средств для нормальной жизнедеятельности означает для определенной части общества *воспроизводство состояния бедности*. В России порог бедности, за которым следует нищета, рассчитывается на основе прожиточного минимума. В нашей стране появились так называемые «новые русские бедные», к которым относятся социальные группы, имеющие высокое образование, квалификацию и никогда ранее не входившие в более низкие слои общества. Это учителя, врачи, инженеры и другие слои населения, работающие преимущественно в бюджетной сфере.

Борьба с бедностью является важнейшей задачей общества, поскольку оказывает непосредственное влияние на экономический рост. Падение доходов населения сужает внутренний рынок, совокупный спрос и вызывает падение темпов развития национальной экономики. Для обеспечения экономического роста доля заработной платы в национальном доходе должна быть увеличена до мирового уровня — 60%, тогда как в России она составляет 35%.

Составной частью доходов населения являются компенсационные и дотационные выплаты населению в связи с ростом потребительских цен. Выплаты осуществляются посредством политики индексации, которой подлежат денежные доходы населения, не носящие единовременного характера: государственные пенсии, стипендии, пособия, оплата труда. Индексации не подлежат денежные доходы населения от собственности (от акций и других ценных бумаг, доходы от ведения фермерского и личного подсобного хозяйства, предпринимательской и другой экономической деятельности). Следует отметить, однако, что индексация доходов, как правило, либо отстает от роста цен, либо в лучшем случае позволяет в течение определенного периода поддержать доходы на прежнем уровне. Хотя с 2000 г., когда в России индекс потребительских цен составлял 120,2%, к 2006 г. он снизился до уровня 109%. Действующий механизм индексации доходов населения не позволяет эффективно решать данную проблему.

19.3. Семейный бюджет

Понятие и структура семейного бюджета. В современной экономической науке большое место уделяется вопросам, связанным с жизнедеятельностью семьи, так как именно на уровне семьи происходит воспроизводство главного фактора производства — рабочей силы, осуществляется конечное

потребление производственного продукта, наконец, обеспечивается жизнеспособность всего общества, что является необходимой предпосылкой для достижения макроэкономического равновесия. Одним из наиболее существенных моментов курса на достижение макроэкономического равновесия является *бюджетная политика*, в осуществлении которой немалую роль играет формирование семейного бюджета. Во многих странах, вставших на путь рыночного развития экономики, вопросы, связанные с жизнедеятельностью семьи, формированием семейных доходов и расходов, определением прожиточного и социального минимума, изменением в структуре семейного бюджета, влиянием изменения цен и налоговых ставок на уровень доходов населения, были в центре внимания как экономистов-теоретиков, так и практических работников. Однако в нашей стране еще недавно этими вопросами занимались не экономисты, а демографы, социологи, философы. В настоящее время проблема изучения формирования и расходов семейного бюджета становится особенно актуальной, так как семейный бюджет является неотъемлемой частью бюджета государства. Он является основой благосостояния всего государства и отражает уровень развития экономики.

В России обследование семейных бюджетов осуществляется с 1952 г. по различным категориям населения (рабочим, служащим, пенсионерам) с разным количественным составом семьи (одиночки, семейные пары с детьми, без детей). В целом же обследования носили научный, а не практический характер, а расчет прожиточного минимума с 1987 г. определялся условно, приблизительно. В настоящее время этот вопрос требует глубокой практической проработки. От административно-командной экономики Россия унаследовала крайне разбалансированное, запутанное и неэффективное бюджетное хозяйство. К 1991 г. через государственный бюджет распределялось около 55% ВВП, но государство было не в состоянии решить ни одну экономическую и социальную проблему. Дефицит бюджета бывшего СССР постепенно вырос с 1–3% ВВП в 1980–1985 гг. до 19% в 1990 г. и 31% ВВП в 1991 г.¹ Сумма внутреннего государственного долга превысила 65% ВВП, внешний долг СССР достиг отметки 100 млрд долл. Страна фактически оказалась внутренним и внешним банкротом. Сейчас же, когда в нашей стране осуществляется трудный и довольно болезненный для многих слоев населения переход к рынку, без глубокого анализа вопросов экономической жизнедеятельности семьи и практического использования результатов этого анализа с целью создания благоприятных условий для развития структурной единицы общества не обойтись. Поэтому предлагается провести анализ семейного бюджета

¹ По материалам доклада С. А. Алексащенко на научно-практической конференции «Пути развития Российской экономики в 1995–1997 гг.» 27–28 октября 1995 г.

по его доходным и расходным статьям, показать значимость семьи как основы благосостояния и прогресса всей нации.

В экономическом плане под *семьей* понимается группа лиц, связанных родственными отношениями и ведущих совместное хозяйство для совместного потребления (семья может состоять из одного человека). Общепринятой формой организацией семейной экономики является *семейный бюджет*, который представляет собой формирование доходов семьи, их использование, согласование доходов и расходов семьи. С экономической точки зрения жизнедеятельность семьи начинается с получения доходов. Структура доходов семьи может быть представлена следующим образом:

1) заработная плата членов семьи — 80,7%;

2) выплаты и льготы из общественных фондов потребления (пенсии, стипендии, дотации на путевки в санатории, содержание детей в дошкольных учреждениях) — 7,7%;

3) доходы от личного подсобного хозяйства — 2,8%;

4) доходы от других источников — 8,8%.

В условиях становления рыночной экономики источники, за счет которых формируется семейный бюджет, стали более разнообразными. В связи с этим усложнилась и сама структура семейного бюджета, которая теперь выглядит так:

1) заработная плата;

2) доходы от личного подсобного хозяйства, личных участков (в денежной и натуральной формах);

3) доходы от собственности и ценных бумаг (арендная плата, в том числе доходы от сдачи внаем жилья, от вкладов в финансовые учреждения, дивиденды от ценных бумаг и пр.);

4) доходы от предпринимательской деятельности (прибыль);

5) выплаты и льготы из общественных фондов потребления (на государственном, муниципальном уровне и предприятиями);

6) нелегальные доходы.

Заработная плата. Несмотря на появление новых источников дохода, основным доходом остается заработная плата, так как основная часть трудоспособного населения принадлежит к категории наемных работников. Доля заработной платы в совокупном доходе семьи составляет 60—80%. Исключение составляют малообеспеченные слои населения. В Японии к бедным слоям населения относится 10%, у которых 27,8% доходов формируется за счет заработной платы, а 58,7% — за счет дотаций по линии социального обеспечения. В нашей стране до сих пор самая большая доля в доходе семьи принадлежит заработной плате. Она составляет более 70%. Зато доля выплат по линии социального обеспечения резко сокращается.

Так, если в 1993 г. ежемесячные пособия на каждого ребенка до 16 лет составляли 70% от заработной платы, то сейчас их доля составляет не более 5%. Однако в соответствии с разработанной демографической политикой в ближайшие годы пособия на детей увеличатся в несколько раз, а многодетные семьи получат дополнительные поощрения в виде материнского капитала.

Получается, что в рыночной экономике социальная политика, призванная компенсировать несправедливое с точки зрения гуманности распределение доходов, сама содержит в себе элементы несправедливости, так как в категорию с минимальным доходом часто попадают лица, доход которых во много раз превышает названный номинал, но нигде не зарегистрирован, так как является нелегальным доходом. Поэтому социальная политика не отвечает всем правилам социального равенства и справедливости. Индивидуум должен получать долю социальных благ по его заслугам перед государством, а заслуга перед государством у всех одна — воспитание молодого поколения, представляющего потенциальную рабочую силу.

Так как заработная плата остается самой значительной частью семейного дохода, то в условиях инфляции реальный совокупный семейный доход имеет тенденцию к понижению, несмотря на значительный рост его номинала, что приводит к значительному падению материального благосостояния значительной части семей.

Любая рыночная экономика характеризуется ростом цен, который является стимулом развития производства. Поэтому для рыночной экономики характерна та или иная индексация доходов и компенсационных выплат. Эта система необходима, так как инфляция с той или иной скоростью поглощает прирост денежных доходов населения любой страны. В России этот процесс шел с нарастающей скоростью. Так, в 1976—1980 гг. повышение средних рыночных цен поглотило около 50% среднедушевых доходов населения, в 1981—1986 гг. — 60%, в 1986—1988 гг. — 52%, в последние годы — более 70%. В настоящее время происходит не только относительное, но и абсолютное улучшение материального положения многих семей, и прежде всего тех, где преобладают фиксированные доходы (заработная плата государственных рабочих и служащих, стипендии, пенсии, различные пособия). Минимальная заработная плата, функцией которой является воспроизводство рабочей силы на низком физиологическом уровне, давно потеряла свое предназначение.

Для сдерживания последствий инфляции в России производится индексация доходов, а наименее обеспеченным и наиболее уязвимым слоям общества (пенсионеры, студенты) выплачиваются и компенсационные выплаты. Для упорядочения индексации применяется комплекс мер, в задачу которых входит увеличение окладов и ставок научных работников,

а также работников сфер культуры, образования; поддержание новых технико-экономических и инновационных проектов и т.д. Здесь наиболее остро встает вопрос поддержания науки, научно-преподавательского состава, который непосредственно участвует в подготовке новой производительной силы общества.

Предприятия, основанные на частной собственности, должны индексировать доходы своих работников за счет части прибыли предприятия.

В мировой практике индексация осуществляется через определенный промежуток времени, обычно ежеквартально или раз в полугодие. В нашей стране это характерно только для пенсий, а заработная плата работников бюджетной сферы индексируется один раз в год. Однако такое положение в ближайшее время предполагается радикально изменить. Для того чтобы провести удовлетворительную индексацию, необходимо иметь обоснованную «точку отсчета» — индекс роста потребительских цен; обычно его называют *индексом стоимости жизни*. Если его величина больше единицы, то жизнь дорожает, если меньше, то, наоборот, становится дешевле. Этот индекс рассчитывается ежеквартально нарастающим итогом с начала года на основе статистических данных в торговле и сфере услуг по фиксированному набору потребительских товаров и услуг, или «потребительской корзины». В настоящее время в мировой практике наблюдается тенденция ослабления индексации заработной платы наемных работников. Это связано с новым подходом государств при коррекции заработной платы, а именно: рост заработной платы должен сопровождаться ростом производительности труда и ростом прибыльности предприятия. Заработная плата должна быть компенсирована не более чем на 40–60% от роста цен и затрагивать в большей степени малоимущее население страны.

Личное подсобное хозяйство. Вторым, не менее значимым источником доходности семьи является *личное подсобное хозяйство* (ЛПХ), которым вынуждены заниматься не только жители сельской местности, но и горожане. В последние годы удельный вес доходов от ЛПХ в общей сумме доходов семей среди городского населения составляет в среднем более 10%, а среди сельского населения более 40%. Доходы от личного подсобного хозяйства, огородов, дач представляются не только в виде выручки от реализации излишков продовольственной продукции, но и в виде натуральной продукции, которая потребляется в семье, занимавшейся выращиванием этой продукции.

Развитие ЛПХ оказывает влияние не только на бюджет семей, которые ведут эти хозяйства. Оно существенно помогает тем семьям, которые приобретают их продукцию. Поэтому такое направление в пополнении дохода семьи непременно должно поддерживаться государством.

Доходы от предпринимательской деятельности. В последнее время все большую роль в семейном бюджете играют доходы от предпринимательской деятельности, так как возможности их расширяются в связи с развитием малого бизнеса в России.

Доходы от собственности и ценных бумаг. Семейные доходы формируются и за счет доходов от собственности. Это новый вид доходов, его развитие связано с признанием частной собственности и ее эффективностью по сравнению с государственной собственностью. Существовавшая ранее общенародная собственность на средства производства провозглашала общественное присвоение дохода, поэтому доходы от собственности не выделялись и не включались в семейный доход. Лишь незначительная часть их учитывалась через выплаты и льготы из общественных фондов потребления. Значительная же их часть чаще всего присваивалась без какого-либо учета посредством закрытого распределения гражданами, которые имели определенное служебное положение.

В развитых странах все доходы, получаемые гражданами, подразделяются на две большие группы: 1) полученные от трудовой и предпринимательской деятельности (заработная плата и прибыль); 2) легальные нетрудовые доходы (дивиденды, доходы от собственности, в том числе от сдаваемого внаем жилья, а также выплаты от государства в виде трансфертных платежей, не зависящих от трудовых затрат). В странах с рыночной экономикой доля этих нетрудовых доходов велика. На момент перехода нашей экономики на рыночные методы хозяйствования рост нетрудовых доходов опережал доходы от трудовой деятельности уже в 1,2–1,4 раза, во Франции и в ФРГ — в 1,5 раза. В США на нетрудовые доходы приходилось 35% совокупного дохода, в том числе на проценты от вкладов — 15%, доходы от собственности — 7,9, дивиденды и доходы от сдачи внаем жилья — 2,5 и 0,2%, трансфертные платежи — 14,3%. В нашей стране с момента процесса приватизации прошло более десяти лет. Процесс покупки и продажи акций среди населения до сих пор находится на начальной стадии. Акции, как правило, не приносят дохода. Лишь незначительная часть акций является прибыльной. Это, как правило, нефтяные компании, владельцами которых является тоже незначительная часть населения страны, — олигархи (они составляют не более 5% населения), доход которых в основном представлен нетрудовыми доходами. Если разрыв между бедными и богатыми в Японии составляет 2,5 раза, а в США — 50 раз, то в России этот показатель значительно превышает американский. Поэтому доходы от собственности пока не играют существенной роли в общей сумме семейных доходов. Однако по мере развития предприятий и увеличения конкурентоспособности товаров и услуг, производящихся в России, эта часть доходов будет возрастать.

Доходы от предпринимательской деятельности. В России развитие бизнеса идет медленно и неэффективно. Одной из причин является неуспешное осуществление приватизации в нашей стране, так как не были выполнены основные ее условия: а) четкое определение субъекта собственности; б) достаточная емкость финансового рынка и, конечно, наличие развитых институтов рынка (фондовых бирж); в) определение механизма приватизации. В нашей стране этот процесс принял стихийные формы, что привело к его криминализации. На момент начального этапа приватизации в РФ остаточная стоимость основных фондов составляла 1,5 трлн руб., а граждане готовы были вложить в собственное дело не более 150 млрд руб., т.е. всего лишь десятую часть стоимости основных фондов. Также не были выполнены основные правила приватизации: приватизировались не убыточные предприятия, которые лишь замедляли оздоровление экономики, а довольно доходные сырьевые отрасли. Неподготовленность руководящего персонала к деятельности в коммерческих условиях, искусственное банкротство предприятий также сказались и на росте благосостояния работников предприятий.

Структура расходов семейного бюджета. Анализ формирования и структуры семейных доходов является лишь средством удовлетворения потребностей семей. Степень же удовлетворения потребностей семей зависит не только от величины, структуры и динамики доходов, но и от динамики розничных цен, насыщенности рынка товарами и услугами и от уровня системы налогообложения в каждый период времени. Структура расходов семейного бюджета выглядит следующим образом:

- 1) питание;
- 2) непродовольственные товары (одежда, обувь, предметы длительного пользования, предметы гигиены, лекарства);
- 3) жилищно-коммунальные услуги;
- 4) образование;
- 5) медицинское обслуживание;
- 6) культурно-просветительные услуги;
- 7) бытовые услуги;
- 8) транспорт;
- 9) связь;
- 10) детский сад;
- 11) налоги;
- 12) взносы в пенсионные фонды;
- 13) накопления (вклады в сберегательные банки);
- 14) инвестиции (покупка ценных бумаг, вложение средств в развитие семейного хозяйства, приобретение доли собственности в товариществах).

Расходы на питание являются одной из важнейших статей расходов семейного бюджета. В США на их долю приходится 15% семейного бюджета, в Германии, Франции, Швеции — 23%. В России, достигнув максимума к 1990-м гг. (более 50%), данный показатель после 2000 г. стал снижаться и в 2005 г. составил 33,3%: к сожалению, это гораздо выше аналогичного показателя развитых стран.

Продолжает увеличиваться статья *расходов на оплату жилья и коммунальных услуг*: с 4,3 в 1995 г. до 8,3% в 2005 г.

Несложно заметить, что, несмотря на увеличение денежных доходов населения, наблюдается их значительное отставание от роста цен на товары и услуги, что не способствует улучшению жизненного уровня населения страны. Увеличение расходов на питание и оплату жилья привело к изменению в самой структуре расходов семейного бюджета. Резко сократилось потребление товаров длительного пользования, товаров непродовольственной группы. Особенно сильно сократились потребление товаров и услуг культурно-просветительного назначения, в том числе книг, газет, посещения театров (цены которых являются недоступными большему числу населения), а также покупка медицинских препаратов. Невозможность обеспечить должный образовательный и культурно-просветительный уровень молодого поколения непременно скажется на качестве профессиональных и квалифицированных кадров в нашей стране, а соответственно, и на уровне развития экономики России.

Минимальный потребительский бюджет. После перехода нашей страны на путь рыночных преобразований в результате либерализации цен наблюдается падение жизненного уровня и увеличение числа малообеспеченных семей. Основным критерием малообеспеченности семьи является соотношение величины доходов, получаемых членами семьи, с уровнем *минимального потребительского бюджета* (МПБ), который представляет собой баланс доходов и расходов, позволяющий определить стоимость жизни тех групп населения, которые располагают минимальными доходами. Этот бюджет выступает неким нормативом, включающим в себя научно обоснованные нормы и нормативы по продуктам питания, основным непродовольственным товарам и услугам; это минимально необходимый уровень потребления материальных благ и услуг, соответствующий минимальному доходу и позволяющий человеку воспроизводить себя не ниже физиологических норм.

Минимальный потребительский бюджет рассчитывается как для одиноких, так и для семейных с учетом возрастного состава и для различных социальных групп. Такой дифференцированный подход позволяет учитывать все факторы формирования доходов и расходов и, следовательно, формировать ставки минимальной заработной платы, пенсий, пособий,

стипендий и соответственно определять динамику стоимости жизни работника, которая в различных регионах страны сильно варьирует в зависимости от экономических и природно-климатических условий.

В странах с рыночной экономикой рассчитывают два вида минимального потребительского бюджета: 1) *бюджет прожиточного минимума*; 2) *бюджет минимального достатка* (социальный минимум). Бюджет прожиточного минимума должен обеспечивать физиологически необходимый уровень потребления. Социальный минимум должен включать более широкий и качественный ассортимент товаров и услуг, обеспечивая семье определенный достаток и более высокий уровень удовлетворения потребностей, включая более ценные продукты питания, товары и услуги.

Исходя из определения МБП все население делится на три группы: малообеспеченные, среднеобеспеченные и богатые. Малообеспеченные имеют доходы ниже прожиточного минимума; это люди, находящиеся за чертой бедности. Среднеобеспеченными считаются люди, доход которых равен или больше минимального достатка. Те семьи, доход которых значительно превышает социальный минимум, относятся к категории богатых. Но уровни бедности и богатства значительно отличаются в разных странах, так как имеют неодинаковый уровень благосостояния. В начале 1990-х гг. в России по уровню доходов население разделилось следующим образом: богатые составляли 2,3% (около 400 тыс. человек); люди среднего достатка — 11,2; малообеспеченные — 86,5%. С 1995 по 1998 г. можно было наблюдать некоторое увеличение числа среднеобеспеченных семей и семей большого достатка. В то же время конец 1998 г., ознаменовавшийся финансовым кризисом, положил начало росту малообеспеченных семей. В настоящее время тенденция к увеличению среднеобеспеченных семей возобновилась и продолжает возрастать, сформировался фундамент так называемого *среднего класса*. Но не следует забывать, что основным налогоплательщиком, определяющим в значительной степени размеры государственного и муниципального бюджетов, является средний класс. В США это 50% населения и 55% рабочей силы. На них приходится половина дохода страны, они платят 40% федеральных налогов и являются той группой, которой торговые фирмы предназначают свои товары.

Преобладание в нашей стране малообеспеченных семей сказывается на экономическом развитии страны. Снижение платежеспособного спроса населения ведет не только к сокращению производства, но и стимулирует производство низкосортных и низкокачественных товаров, так как они имеют низкую цену и доступны семьям с низким достатком, что также сказывается на уровне развития экономики страны. А это в свою очередь сокращает возможность экспорта в другие страны, что тоже напрямую связано с благосостоянием всего государства. Снижение платежеспособ-

ного спроса населения усугубляет и проблему безработицы, пополняя тем самым категорию малообеспеченных семей. Сокращение доходной части семейного бюджета ведет к сокращению и расходной его части, предназначенной для накопления денежных средств, что сокращает возможность поступления инвестиций в экономику страны. Рост числа малообеспеченных семей не только сокращает базу налогообложения, но и увеличивает расходную часть бюджета страны: растет сумма трансфертных платежей в целом или, наоборот, сокращается сумма пособий на единицу нуждающихся. Снижение жизненного уровня населения пагубно отражается и на процессе воспроизводства рабочей силы общества: уменьшается число рождаемых, представляющих потенциальную производительную силу общества. И вместе с тем сокращается возможность обеспечить высокий образовательный и профессиональный уровень этой потенциальной рабочей силы.

Поэтому государство не должно игнорировать вопросы, связанные с жизнедеятельностью семьи, которая играет огромную роль в экономическом развитии страны. В этом плане большое значение имеет проведение Правительством РФ эффективной социальной политики, результатом которой могло бы стать формирование в нашей стране мощного среднего класса как основы нашего государства.

19.4. Социальная защита населения

Функции социальной защиты населения. Система социальной защиты населения выполняет две основные функции: *функцию социальных выплат* и *функцию социального обслуживания*. Социальные выплаты включают выплаты пенсий, систему льгот для особо нуждающихся категорий населения. Функция социального обслуживания охватывает инвалидов, престарелых, многодетные семьи, беженцев, беспризорных и пр. Система социального обслуживания включает использование различных форм работы с данной категорией населения, таких как дома-интернаты, территориальные центры социального обслуживания, центры дневного пребывания, социальную помощь на дому.

Система социальной защиты населения, сложившаяся в России, является недостаточно эффективной. Так, эффективность социальных пособий, т.е. ориентация их на самых бедных, составляет в России 19%, тогда как в промышленно развитых странах — 45%. Поэтому совершенствование системы социальной защиты предполагает усиление адресности в оказании социальной помощи, расширение участия работника в уплате страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, создание частных стра-

ховых компаний, перемещение тяжести в проведении мер по социальной защите на уровень регионов и др. Необходимость быстрого реформирования системы социальной защиты связана и с демографической ситуацией в России. В условиях старения населения и большого количества лиц пожилого возраста увеличивается нагрузка на работающее население. Так, если в 1993 г. на одного пенсионера приходилось 1,94 занятых, в 1997 г. — 1,69, то в 2007 г. — 1,4 занятых. В условиях сегодняшней экономической ситуации это будет означать невозможность решения многих социальных задач по поддержанию уровня жизни в стране.

Только достижение устойчивого экономического роста позволяет создать эффективную систему социальной защиты, решать проблемы бедности, нищеты, создать достойный уровень жизни. Конечной стратегией социальной политики является формирование среднего класса как основы экономической и политической стабильности в стране. Таким образом, *социальная защита* — это политика государства по обеспечению конституционных прав и минимальных гарантий человеку независимо от его места жительства, национальности, пола, возраста. В системе социальной защиты выделяют социальные выплаты и социальное обслуживание одиноких, престарелых людей, инвалидов. Социальная защита распространяется практически на все категории населения через систему социальных гарантий. Основой государственных социальных гарантий являются *минимальные социальные стандарты*, т.е. установленные законодательством нормы и нормативы, которые закрепляют минимальный уровень социальной защиты, ниже которого опускаться недопустимо. Такие минимальные социальные стандарты устанавливаются в области оплаты труда, пенсионного обеспечения, здравоохранения и в других социальных сферах.

Социальное обеспечение и социальное страхование. *Социальное обеспечение* — это форма выражения социальной политики государства, направленная на материальное обеспечение определенных категорий граждан из средств государственного бюджета и специальных внебюджетных фондов в случае наступления событий, признаваемых социально значимыми, с целью выравнивания социального положения этих граждан по сравнению с остальными членами общества. К системе социального обеспечения относят все виды пенсий, пособий, компенсационных выплат на социальное обслуживание, медицинскую помощь, различные льготы. *Социальное страхование* — это основной институт социальной защиты, призванный обеспечить реализацию конституционного права на материальное обеспечение граждан в старости, в случае болезни, безработицы, полной или частичной утраты трудоспособности, потери кормильца. Минимальные уровни социальных гарантий определяются в мировой практике в диапазоне 40—50% от величины заработной платы квалифици-

рованного работника. Размеры средств, выплачиваемых по социальному страхованию, по отношению к каждому отдельному получателю зависят от продолжительности трудового стажа, величины заработка, степени утраты трудоспособности и регулируются соответствующими законами. Величина социальной помощи, когда пособия выплачиваются из общественных средств, зависит от условий, оговоренных программами социального страхования. Социальное обеспечение и социальное страхование являются важнейшей составной частью социальной защиты населения, а социальные пособия представляют единую систему денежных выплат отдельным категориям граждан, определенных законами РФ.

Необходимость содержания граждан, утративших трудоспособность, существовала во всех обществах. Наиболее значительный вклад в становление системы социальной защиты внесла Англия. Страховыми обществами этой страны начиная с XVII в. были первоначально разработаны и введены основные элементы и способы страхования жизни, которые используются и в настоящее время. Толчком к развитию личного страхования в Англии стал сильный пожар в Лондоне в 1666 г., унесший жизни более 70 тыс. человек. Именно после этой национальной трагедии в стране возникли многочисленные взаимные и акционерные страховые общества, было введено государственное страхование жизни через учреждения почты.

В целом история становления и развития социального страхования связана с капиталистическим способом производства и европейской цивилизацией. Повышение уровня рисков утраты заработной платы наемным персоналом и социальной незащищенности в условиях жизни в городе, где отсутствовала поддержка большой семьи, явились главными экономическими предпосылками создания системы социальной защиты. Идея социальной защиты реализовалась в том, что общую сумму оплаты труда стали использовать для двух целей: часть — для удовлетворения текущих потребностей работника и его семьи, которая непосредственно выплачивается работнику; *резервируемая часть* — для удовлетворения потребностей работника и его семьи в случае утраты трудоспособности (связанные с болезнями, несчастными случаями, старостью и т.п.). Резервируемая (страхуемая) часть оплаты труда определяется исходя из степени достаточности (для данного периода) уровня материальной обеспеченности и медицинского обслуживания. Количественно эта часть зависит от величины заработной платы работника, продолжительности его трудовой деятельности, т.е. определяется с учетом трудового вклада. При формировании и использовании страховой части оплаты используются следующие механизмы:

а) формирование средств самих работников на основе объединения общих возможностей, когда используется механизм разделения социальных рисков, наступающих для части работников;

б) выплаты осуществляются лишь в случаях потери трудоспособности, зафиксированных медицинским учреждением, а выход на пенсию — на основе законодательства;

в) перераспределение во времени, т.е. от времени работы к моменту прекращения работы, а также между работниками (от здоровых — к больным и нетрудоспособным; доживающим и не доживающим до выхода на пенсию).

Источниками финансирования страховой части являются как средства самих работников (отчисления с их текущей заработной платы), так и средства работодателей (налоги на фонд оплаты труда). Становление социального страхования сопровождалось соответствующим законодательным регулированием социальной защиты, созданием соответствующих страховых институтов. Преимущество системы социального страхования перед другими формами коллективного социального обеспечения — социальной помощью и внутренними корпоративными системами — состоит в том, что, во-первых, сами работники вовлечены в процесс резервирования страховых накоплений (стимулирующий фактор); во-вторых, в высокой степени гарантированности выплат, защите их от произвольных решений органов, ответственных за их выплату. Гарантии осуществляются на основе соответствующих конституционных прав.

Социальный риск и другие категории социального страхования. Под *социальным риском* понимают вероятность наступления материальной необеспеченности в результате утраты трудового дохода по объективным причинам, а также необходимости несения лицом дополнительных расходов на лечение и другие социальные услуги. Социальные риски носят общественный характер, и защититься от них индивидуально в большинстве случаев практически невозможно. Потери трудового дохода вследствие болезни, инвалидности, безработицы, когда работник не может участвовать в производственном процессе, для отдельного индивида явление случайное, а для экономики в целом — массовое и постоянное. Поэтому социальные риски поддаются *количественной оценке*, и в обществе они прогнозируются как с точки зрения их численности (инвалиды, больные, погибшие, пенсионеры и т.д.), так и с точки зрения стоимостных затрат. Так как социальные риски носят объективный характер, механизм социальной защиты от них должен быть надежным, т.е. страхование от них обязательно для всех работающих, что определяется законодательством, при этом финансовую нагрузку солидарно несут основные социальные субъекты: работники и работодатели. Доля финансового участия для тех

и других может быть разной, при этом каждая страна в силу своих специфических социально-экономических особенностей находит оптимальные для нее пропорции финансовой ответственности.

Социальные риски существуют в каждом обществе, в каждой стране. Однако в условиях социализма они не признавались, а страховыми рисками считались чрезвычайные события только природного характера: пожары, землетрясения, наводнения и т.п. Вместе с тем социалистическое государство, являясь основным работодателем и собственником средств производства обеспечивало и определенные гарантии экономической и социальной устойчивости, т.е. брало на себя ответственность за социальные риски. С развитием частного сектора экономики, формированием рыночных отношений область государственного обеспечения и его возможности заметно и неизбежно сокращаются. В рыночной экономике государство поддерживает наиболее уязвимые слои населения: престарелых, детей, инвалидов. Социальная защита трудоспособного работающего населения становится обязанностью работодателей. Это достигается как участием работников в формировании финансовых ресурсов, так и установлением прямой зависимости величины страховых выплат от размеров и продолжительности уплаты (объема) страховых взносов. Сложившаяся система социальной защиты предполагает осуществление:

1) *пенсионного страхования* (по старости, потере кормильца, инвалидности);

2) *медицинского страхования* (оплата медицинских услуг и оказание медицинской помощи), включая оплату за период временной нетрудоспособности;

3) *страхования в связи с безработицей* (выплата денежных пособий по безработице, переобучению и переквалификации);

4) *страхования от несчастных случаев на производстве* (производственные травмы, профессиональные заболевания, выплата пенсий иждивенцам погибших на производстве работников).

Таким образом, *предметом социального страхования* являются экономические и правовые отношения субъектов по формированию и использованию финансовых средств, предназначенных для защиты трудозанятого населения от социальных рисков, а также по организации медицинской и реабилитационной помощи. Изучение и прогнозирование возможных социальных рисков осуществляется с использованием следующих *показателей*:

- средней продолжительности рискованной ситуации (периода между ее наступлением и переходом к нормальным условиям жизнедеятельности);
- частоты наступления рискованных ситуаций;
- степени социальных гарантий при наступлении рискованной ситуации;
- объема материальных затрат на компенсацию всех страховых случаев.

По степени опасности социальные риски классифицируются на *низкие*, предполагающие добровольное страхование, и *высокие*, предполагающие обязательное страхование. В социальном страховании сочетаются экономические и социальные элементы защиты, обеспечивающие застрахованному лицу компенсации утраченного трудового дохода или дополнительных, непредвиденных расходов. На практике сложились три основные формы (институты) социальной защиты населения: *социальное страхование*, *социальная помощь* (оказываемая государством и муниципалитетами) и *частная страховая инициатива* и социальные услуги, оказываемые фирмами.

На долю существующих видов социального страхования в развитых странах приходится около 60–70% всех затрат на цели социальной защиты, что соответствует 15–25% ВВП, в РФ эти цифры составляют соответственно 45 и 7,3% ВВП.

Особенности отечественной системы социального страхования.

Действующая в России система социального страхования имеет черты, характерные для социальной помощи, а не страхования. При достаточно высокой страховой нагрузке на работодателей (примерно 36% фонда оплаты труда) уровень социальных выплат явно недостаточен и не соотносится с размером вносимых страховых взносов. Законодательно система социальной защиты еще только формируется. Система социального страхования и система социальной помощи окончательно не разделены. Термины, принципы и инструментарий организации финансовых институтов и системы социальных гарантий, широко используемые в развитых странах, в России имеют характер отвлеченных категорий, а не практических регуляторов социальной защиты населения. В системе страхования РФ существуют серьезные недостатки. Это прежде всего незаинтересованность работодателей и работников в своевременной уплате страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды, значительное отставание в создании экономических условий для формирования новых механизмов социальной защиты, наличие теневого рынка труда и доходов, наличие крайне высокой и необоснованной дифференциации в оплате труда в разных отраслях экономики и т.п. Таким образом, система социального страхования в России находится на стадии формирования. В законченном виде она сформируется, очевидно, только после окончательного завершения других реформ в социальной сфере (системы заработной платы и пенсий, налоговой системы и т.д.). Завершение реформирования в смежных отраслях социальной сферы позволит определить качественные и количественные характеристики социального страхования: уровень пенсий и объемы других страховых выплат, качество и объем медицинских и других социальных услуг.

Бедность. В сфере социальной защиты населения особую значимость имеет проблема бедности. Под *бедностью* понимается такое состояние материальной необеспеченности людей, при котором доходы отдельной семьи или отдельного человека не позволяют поддерживать потребление на общественно необходимом уровне. Различают бедность абсолютную и относительную. *Абсолютная бедность* означает неудовлетворение или частичное неудовлетворение первостепенных физиологических потребностей человека в пище, одежде, жилье. Под *относительной бедностью* понимается невозможность поддерживать некоторый стандарт жизни, принятый в данном обществе. Относительная бедность показывает, насколько человек беден по сравнению с другими людьми.

Бедность как социальное явление свойственна любой экономической системе. Однако ее острота в обществе значительно различается по отдельным странам в зависимости от темпов их экономического развития, накопленного богатства, размера производственного потенциала, уровня благосостояния народа, особенностей распределительной политики. В наиболее развитых странах мира, ориентирующихся на социальное благополучие своих граждан, имеются незначительные различия в уровнях доходов богатых и бедных, в то время как развивающиеся страны и страны с переходной экономикой имеют поляризованные общества, характеризующиеся большим количеством бедных, небольшим кругом богатых и весьма незначительным средним классом. Российская Федерация относится к разряду стран, в которых дифференциация доходов и имущественные различия осуществляются по последнему способу. Размеры дифференциации доходов 10% мало- и высокообеспеченных граждан (так называемый *децильный коэффициент дифференциации* — K_d) составляют, по разным оценкам, 1 : 25—30, а имущественные различия столь велики, что никто из специалистов не рискует их определить.

Признание проблемы бедности произошло в СССР в 1970-х гг., когда были введены пособия для малообеспеченных, однако к категории бедных в то время относился узкий круг людей, определенных по демографическим признакам: возрасту, здоровью, утрате кормильца в семье, повышенной иждивенческой нагрузке на работающего. Некоторое значение имели квалификационные и территориальные различия из-за неравенства в доходах низкоквалифицированных работников и неравенства в экономическом развитии регионов страны. К настоящему времени бедность как социально-экономическое явление стало для России массовым: в 2007 г. численность населения с доходами ниже прожиточного минимума составила 18,9 млн человек, тогда как в 1990 г. их было всего 2,3 млн человек. За реформирование отечественной экономики самую высокую цену заплатили именно беднейшие слои населения, поскольку такие наиболее употребляемые

продукты питания, как хлеб и молоко, за 1993—2000 гг. подорожали в 40—49 тыс. раз, а пенсионные выплаты увеличились лишь в 7 тыс. раз, минимальная заработная плата — в 2 тыс. раз¹. Однако положительные тенденции экономического развития 2000-х гг. привели к тому, что доля малообеспеченного населения к 2007 г. снизилась до 13,4%.

Такой сохраняющийся высокий уровень бедного населения говорит о том, что бедность стала устойчивой реальностью не только для безработных, беженцев, одиноких малообеспеченных людей, инвалидов, пенсионеров, но и для значительной части интеллигенции в трудоспособном возрасте, занятых на предприятиях машиностроения, легкой промышленности, в бюджетных организациях, лиц, занятых в сельском хозяйстве, пополнивших ряды малообеспеченных из-за заниженной цены рабочей силы, но обеспечивающей даже минимума средств для ее простого воспроизводства. Минимальная зарплата составляет в настоящее время лишь 77% прожиточного минимума и 24% от средней заработной платы в народном хозяйстве, однако этот показатель должен быть доведен до 40%.

Показатели бедности. Для анализа бедности применяют несколько методов ее количественной оценки:

- *статистический*, определяемый для 10—20% населения при распределении всего населения по размерам получаемых денежных расходов;
- *нормативный*, определяемый исходя из норм потребления на основе стандартов, предусмотренных минимальной потребительской корзиной;
- *экономический*, определяющий количество бедных исходя из ресурсных возможностей государства, направляемых на поддержание их материального существования; к нему применяют метод лишений, рассчитывающий недопотребление важнейших продуктов питания и товаров;
- *стратификационный*, согласно которому к бедным относятся те люди, которые априори не могут себя обеспечить (инвалиды, старики, члены неполных, неблагополучных и многодетных семей, дети без родителей, безработные, иммигранты и т.п.).

Расчеты Росстата на 2007 г. показывают, что социальная структура бедного населения также весьма неоднородна. В процентах от общей численности населения ее показатели выглядят следующим образом:

дети до 16 лет	21
молодежь от 16 до 30 лет	25
трудоспособные от 31 до 59 лет	40
люди пенсионного возраста свыше 55—60 лет	14

¹ Социальная политика / под общ. ред. Н. А. Волгина. М., 2002. С. 152.

Но есть группы населения, находящиеся на верхней границе бедности, и речь идет в данном случае о социальной бедности, а не о физиологической. По экспертным оценкам, в условиях относительной бедности (с доходом до 6 тыс. руб. в месяц на душу населения) проживает более 50% граждан России.

Больше бедных проживает в городах, чем в сельской местности; в наихудшем материальном положении оказались жители Кавказа, Волго-Вятского региона, часть Восточной Сибири, Дальнего Востока, некоторые области Северо-Запада и Центра. Наибольшее число бедных людей среди бюджетников, машиностроителей, текстильщиков. В наихудшем положении оказались женщины и дети.

Характерной чертой Российской бедности является преобладание так называемой *текущей бедности*, т.е. временной невозможности самообеспечения по сравнению с *застойной бедностью*, т.е. постоянной невозможностью достичь самообеспечения без внешней социальной поддержки. Такое соотношение, по некоторым оценкам, составляло в середине 1920-х гг. 30 : 70 (%).

Меры борьбы с бедностью. Борьба с бедностью или ее профилактика — важнейшая задача всякой социально ориентированной экономики. В мировой практике широко используются два главных способа. Первый способ заключается в обеспечении и поддержании минимальных доходов (заработной платы и пенсий), достаточных для сохранения действующих в стране стандартов потребления. Такой способ нашел применение в развитых странах с высоким уровнем благосостояния. Другой способ предполагает использование адресной социальной помощи тем, кто находится в существенно худшем, чем остальные граждане, положении. Он применяется в развивающихся странах, где доходы основной массы населения низкие, а распределение социальной помощи (продовольственной, лекарственной, коммунально-бытовой и др.) — основной метод социальной поддержки для значительной части населения страны. Примером первой модели служит Франция, где доля государства в системе борьбы и профилактики бедности весьма значительна. В этой стране для всех работодателей установлена обязательная к применению минимальная ставка заработной платы на уровне, достаточном для удовлетворения основных потребностей работающего, которая регулярно индексируется. Помимо этого для борьбы с бедностью широко используют механизм обязательного социального страхования, предусматривающего высокие трудовые пенсии, пособия по безработице, пособия и льготы на детей, а также качественное медицинское обслуживание. Особую роль во Франции играют социальные службы при муниципалитетах. В случае отсутствия у человека страхового

стажа (молодежь, женщины с детьми), а также в силу особых жизненных ситуаций и обстоятельств (потеря кормильца, недееспособность и т.п.) он имеет право подать соответствующее заявление в муниципалитет, после чего ему будет оказана необходимая помощь, и не только материальная, но и психологическая, правозащитная и т.п.

В США помощь бедным оказывается в рамках специальных программ, которые охватывают от 15 до 20% населения. Основные социальные группы, которые получают субсидии, — это семьи с маленькими детьми, в первую очередь с одним родителем или безработным кормильцем, люди старше 65 лет, инвалиды, слепые, ветераны войны и их семьи, малообеспеченные работающие (через налоговые льготы), а также все граждане, имеющие доход ниже определенного уровня. В США широкое распространение получила помощь в натуральной форме: талоны на питание, дешевое жилье, медицинское обслуживание пожилых, уход за малолетними и другие виды.

В постсоциалистических странах гарантированный прожиточный минимум, соответствующий уровню минимальной пенсии, установлен лишь в Чехии. Те граждане, доходы которых ниже прожиточного минимума, получают денежные пособия. На социальную помощь в Болгарии могут рассчитывать лишь те, кто заявляет об отсутствии минимального гарантированного дохода (его величина ниже физиологического уровня), а также отсутствии источников других доходов (сбережений, своего бизнеса, излишков жилплощади).

В Российской Федерации, которая находится в настоящее время в сложном экономическом положении, обусловленном особенностями переходного периода, система социальной защиты бедных, малообеспеченных и семей с детьми функционирует по второй модели — как система адресной помощи.

Проблема бедности в России является самой приоритетной в сфере социальной политики. Она решается двумя путями. Первый путь предполагает ведение эффективной борьбы с бедностью на основе оживления национальной экономики, ускорения темпов ее роста, наиболее полного использования всех инструментов макроэкономической и региональной политики. Другой путь борьбы с бедностью — это введение пособий всем нуждающимся, доходы которых меньше прожиточного минимума. У такого пути есть сторонники и противники. Раздача денежных пособий по принципу «всем сестрам по серьгам» не стимулирует к труду тех, кому будет предоставлена гарантия получения от государства денежного дохода в размере прожиточного минимума. В то же время иждивенческая нагрузка на тех, кто работает, возрастет, что необоснованно ухудшит условия

воспроизводства наиболее активной части населения (сокращение свободного времени, ухудшение здоровья, уменьшение внимания к воспитанию собственных детей и т.п.). Подобный путь к изменению числа бедных в стране мало приемлем и носит исключительно неэффективный затратный характер. Поэтому стратегический путь борьбы с бедностью предполагает прежде всего экономическое оздоровление экономики на основе ускорения темпов производительности общественного труда, ускорения реструктуризации отдельных народно-хозяйственных комплексов.

Социальные программы ориентированы как на текущую поддержку нуждающихся, т.е. прямую помощь бедным, так и на борьбу с бедностью, направленную на сокращение численности бедного населения, предупреждение его увеличения. Прямая помощь бедным представляет собой распределительную задачу, предполагающую выделить часть национального дохода страны в условиях крайне ограниченных ресурсов и довести помощь до нуждающихся. Комплексная задача борьбы с бедностью предполагает использование прежде всего перераспределительного механизма, «настроенного» на наименее обеспеченных людей, при охранительных мерах по отношению к среднедоходным группам населения, чтобы восстановить права человека на минимальные стандарты потребления, главные из которых:

- установление минимума заработной платы и трудовой пенсии на уровне прожиточного минимума;
- отказ от эксплуатации квалифицированного труда работников бюджетной сферы в форме монопольно низкой цены их труда;
- установление и введение минимального стандарта налоговых вычетов с целью поддержания величины оплаты труда на уровне прожиточного минимума работника и его иждивенца;
- обеспечение доступности для всех слоев населения социально значимых товаров и услуг.

Действующая в Российской Федерации система социальных льгот и компенсаций бедным слоям населения в настоящий момент подвергается изменениям. Помощь оказывается социально незащищенным категориям с низкими доходами. В ряде регионов страны в 1997–1998 гг. были проведены пилотные программы по введению адресной помощи на базе финансирования как федерального, так и регионального бюджетов. Наиболее сложной оказалась оценка нуждаемости семей. Например, в Республике Коми предельной величиной уровня нуждаемости признавался гарантированный денежный доход (ГДД), равный 50% прожиточного минимума, в Волгоградской области — денежный доход также до 50% прожиточного минимума, что привело к значительному отсеву пенсионеров из числа

бедных, так как минимальная пенсия плюс компенсации оказались выше этого уровня. Система разного рода ограничений привела к тому, что размер пособий по нуждаемости составил: в Коми — 85 руб., в Волгоградской области — 68 руб. в месяц, выплатами были охвачены лишь 2–6% населения, в то же время, по данным Госкомстата, численность нуждающихся в этих регионах составляла не менее 20%. Федеральный закон от 17 июля 1999 г. № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи» использовал принципы, опробованные в ходе эксперимента: учет всех доходов населения, включая подсобное хозяйство, учет земли и имущества, приносящих доход, и т.п.

В ходе борьбы с бедностью главное — это создание способов для личной самозащиты от бедности, поощрение стремления зарабатывать свой доход с предоставлением льгот по налогам, развитие обязательного социального страхования, активизация внутрифирменной социальной политики, широкое участие граждан и бизнеса в благотворительности, разработка системы заинтересованности людей в накоплениях и вкладах как источнике инвестиций, как это делается в цивилизованных странах. Именно это направление будет способствовать в России борьбе с бедностью и вместе с тем укреплять средний класс.

Пенсионная система и ее реформирование. В 2001 г. в России численность граждан пенсионного возраста составляла 38,6 млн человек, или 26,6% общей численности населения; в 2007 г. — 38,5 млн человек, или 27,1%. В соответствии со ст. 39 Конституции РФ каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту. Государственные пенсии и социальные пособия устанавливаются законом. Поощряются добровольное социальное страхование, создание дополнительных форм социального обеспечения и благотворительность. Пенсионные системы государств включают в себя несколько основных элементов: государственные пенсионные программы, обязательные накопительные пенсионные программы, профессиональные пенсионные программы и дополнительные накопительные программы. Как правило, в пенсионных моделях выделяют три основные группы:

1) *социальная пенсия*, которая предоставляется государством гражданам при наступлении пенсионного возраста вне зависимости от наличия и величины трудового стажа;

2) *трудовая пенсия*, которая назначается и выплачивается гражданам исходя из размера страхового взноса и трудового стажа;

3) *дополнительная пенсия*, которая имеет два источника — либо самофинансирование самих граждан в счет будущей пенсии из текущего дохода, либо за счет взносов работодателя в негосударственный пенсионный фонд на именные счета своих работников.

Пенсионная система России прошла несколько этапов. Впервые государственное пенсионное страхование было введено в России в начале XX в., т.е. значительно позднее, чем в большинстве других стран. После Октябрьской революции государственное пенсионное страхование было практически отменено и вновь введено только в 1927 г. Действовавшая в СССР система пенсионного обеспечения входила составной частью в общую систему социального страхования, обеспечивала всем категориям граждан минимально необходимый прожиточный уровень потребления. Средства на выплату пенсий аккумулировались в бюджете государственного социального страхования, который являлся составной частью государственного бюджета страны. Достаточно стабильные темпы экономического развития позволяли до 1956 г. использовать все преимущества сбалансированного по доходам и расходам бюджета социального страхования. Однако с увеличением численности лиц, имеющих право на получение пенсии (колхозников), а также существенного увеличения размера пенсий отдельным группам пенсионеров стала возрастать несбалансированность бюджета соцстраха, и все больше выплата пенсий ставилась в зависимость от дотаций государственного бюджета. Положение особенно усложнилось в 1980-е гг., когда взносы на социальное страхование не обеспечивали покрытия всех расходов, и государственный бюджет формировал по существу 60% бюджета социального страхования. Причем даже повышение тарифов, взносов на социальное страхование, введенное в 1982 г., сократило разрыв в уровне формирования доходной части и потребности в расходной части бюджета социального страхования до 0,57. Однако уже в 1989 г. это соотношение снизилось до 0,51, что экономически недопустимо.

С целью ликвидации дотационности пенсионного бюджета в условиях нарастания необходимости радикальных рыночных преобразований 15 мая 1990 г. был принят Закон СССР «О пенсионном обеспечении граждан», направленный на решение важнейших социальных задач: стабилизацию и подъем материального положения пенсионеров, сокращение численности малообеспеченных граждан. Но изменение государственного устройства повлекло пересмотр принципов принятого закона и потребовало принятия нового Федерального закона от 17 декабря 2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации». В данном Законе впервые были четко прописаны принципы обязательного государственного пенсионного страхования и определены условия формирования государственного пенсионного фонда. Полный отказ от бюджетных дотаций был провозглашен как важнейшее условие функционирования пенсионного фонда и государственного бюджета. Изменение каналов поступления финансовых ресурсов на пенсионное обеспечение, использование для этих целей пре-

жде всего страховых методов было чрезвычайно важной экономической предпосылкой формирования новой устойчивой пенсионной системы в условиях становления в стране рыночных отношений.

Таким образом, бюджет *Пенсионного фонда России* (ПФР) стал полностью автономной финансовой системой, которая балансируется по доходам и расходам с помощью регулирования размера и условий уплаты тарифа страховых взносов различных категорий плательщиков. Денежные средства ПФР находятся в государственной собственности РФ, не входят в состав других фондов и бюджетов и изъятию не подлежат. В соответствии с Федеральным законом от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном страховании в Российской Федерации» доходы ПФР формируются из страховых взносов плательщиков и поступлений из федерального бюджета для выплат социальных пенсий, «ветеранских», «чернобыльских», «военных» (кроме офицерского состава), персональных и некоторых других пенсий.

В соответствии с постановлением ВС РФ от 27 декабря 1991 г. № 2122-1 «Вопросы Пенсионного фонда Российской Федерации (России)» к основным функциям ПФР относятся: сбор и аккумуляция страховых взносов, капитализация средств фонда, привлечение дополнительных средств, взыскание с работодателей и граждан, виновных в причинении вреда здоровью работников, сумм государственных пенсий по инвалидности вследствие трудового увечья, профессионального заболевания или по случаю потери кормильца. Кроме того, на ПФР возложена обязанность контролировать совместно с налоговыми службами поступление и расходование страховых взносов.

В настоящее время организационная структура пенсионной системы России включает в себя:

- региональные отделения ПФР в субъектах Федерации;
- региональные органы социальной защиты населения, осуществляющие назначение и выплату пенсий;
- ЦБ РФ, через расчетно-кассовые центры которого ПФР осуществляет свои финансовые операции;
- региональные отделения Сбербанка России;
- Федеральное агентство связи (подчиненное Министерству информационных технологий и связи Российской Федерации), через отделения которого осуществляются пенсионные выплаты (80% от общего объема доставляемых пенсий).

Через региональные отделения ПФР осуществляются сбор страховых взносов и финансирование органов социальной защиты, осуществляющих непосредственную выплату пенсий.

Виды государственных пенсий. Государственная пенсия представляет собой ежемесячные денежные выплаты, предназначенные для компенсации гражданам трудового дохода, утраченного в связи с достижением установленного законодательством возраста, наступлением инвалидности, потерей кормильца, а также по другим основаниям, определенным нормами закона. Действующим пенсионным законодательством Российской Федерации предусмотрены трудовые и социальные пенсии, пенсии военнослужащим срочной службы, пенсии по инвалидности от военной травмы и от общего заболевания, участникам войны и вдовам погибших и т.д. В соответствии с трудовой и другой общественно полезной деятельностью, засчитываемой в трудовой стаж гражданина, назначаются *базовые виды пенсий*: по старости (возрасту), инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет. *Трудовые пенсии по старости* устанавливаются мужчинам — по достижении 60 лет и при общем трудовом стаже не менее 25 лет, женщинам — по достижении 55 лет и при общем трудовом стаже не менее 20 лет. Некоторым гражданам пенсия по старости устанавливается при пониженном пенсионном возрасте и при пониженном трудовом стаже. Отдельным категориям граждан устанавливается *пенсия на льготных основаниях*. К этим категориям законодательно отнесены:

- 1) женщины, родившие пять и более детей и воспитавшие их до восьми лет, а также матери инвалидов с детства;
- 2) инвалиды Великой Отечественной войны и другие инвалиды, приравненные к ним, инвалиды I группы по зрению;
- 3) граждане, больные гипофизарным нанизмом (лилипуты), и диспропорциональные карлики.

При пониженном пенсионном возрасте в соответствии с действующим законодательством получают пенсию отдельные категории работников, труд которых связан с особыми условиями. Специальные Списки соответствующих работ и профессий (должностей) включают лиц, занятых:

- на подземных работах, на работах с вредными условиями труда и в горячих цехах;
- на работах с тяжелыми условиями труда;
- в текстильной промышленности на работах с повышенной интенсивностью и тяжестью;
- в качестве рабочих локомотивных бригад на железнодорожном транспорте;
- в качестве рабочих, мастеров непосредственно на лесозаготовках и лесосплаве;
- в качестве механизаторов комплексных бригад в портах;
- в качестве водителей автобусов, троллейбусов, трамваев на регулярных городских пассажирских маршрутах;

- спасателями в аварийно-спасательных службах и формированиях;
- некоторые другие группы.

Работники, чей труд протекает в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям, также имеют право на получение пенсии на льготных основаниях. Доля всех пенсионеров-льготников в общей численности пенсионеров составляет 17–18%.

Статистика периода рыночных реформ показывает, что при уменьшении численности занятых в экономике и при достаточно стабильной численности пенсионеров их соотношение меняется в неблагоприятную сторону. Нагрузка пенсионной системы на экономику возросла с 45 пенсионеров на 100 человек, занятых в народном хозяйстве в 1995 г., до 60 пенсионеров в 2000 г. Однако в последние годы указанная тенденция замедлилась, и в 2005 г. этот показатель несколько снизился (до 57).

Минимальный размер месячной пенсии по старости в 2007 г. составлял 3971 руб., а его базовая часть — 1864 руб.

Кроме того, важно уточнить методику расчета прожиточного минимума пенсионеров с учетом существенной доли в их расходах стоимости медицинских и других социальных услуг.

Семейная политика и охрана детства. Во всем цивилизованном мире признано право семьи на защиту со стороны государства. Семья — это система, наиболее приспособленная для того, чтобы влиять как на индивида, обеспечивая его потребности, так и на общество в целом, приумножая его богатство. Противоречия современного общества, его проблемы и сложности все острее отражаются на семье. Вместе с тем в рыночной экономике, когда на первый план выдвигается создание условий для самообеспечения, семья становится, по существу, единственным гарантом выживания человека. Семейная политика и семейное законодательство в Российской Федерации сохранили сегодня специфику советского периода, когда семья рассматривалась прежде всего с точки зрения исполнения репродуктивной функции, поэтому большинство мер и гарантий семейной политики ориентированы на родителей, а не на супругов. Законодательство в этой области в большей мере регулирует имущественные, нежели личные права и обязанности супругов. Государство пока еще не до конца определило свое отношение к семье и границы своего вмешательства, поскольку при регулировании семейных отношений присутствует риск вторжения в сугубо частные вопросы жизни членов семьи.

Современная Российская семья, адаптируясь к социально-экономическим переменам, претерпевает значительные изменения, обуславливающие возникновение различных *моделей семьи*, которые можно подразделить на следующие типы:

- простая семья (67%), состоящая из супругов с детьми или без них — преобладающий тип;
 - супружеские пары, живущие с одним из родителей супругов или с другими родственниками (12%);
 - сложные семьи, включающие две и более супружеские пары в семейной структуре;
 - неполные семьи, доля которых постоянно увеличивается (13%).
- В подавляющем большинстве это семьи одиноких матерей, разведенных женщин, вдов с детьми, в которых один, реже два ребенка.

Модернизация современного общества предполагает все большую свободу выбора для каждой отдельной личности, что отражается на положении семьи, способствуя ее трансформации. Многие социальные феномены — высокий уровень внебрачной рождаемости, миграция населения, повышение уровня бедности, рост количества разводов — обостряют существующие проблемы, а происходящие тенденции свидетельствуют о надвигающемся кризисе семьи, выражающемся в ослаблении связей между родителями и детьми, союза супругов, распаде хозяйственного уклада. Задача современной семейной политики в России заключается в стремлении усилить роль семьи в исполнении традиционных экономических и социальных функций. Требования возродить семью как субъект накопления собственности, социализации детей все чаще просматриваются в мерах, разрабатываемых исполнительной властью. В настоящее время реализуется несколько федеральных целевых программ в сфере социальной защиты семьи и охраны материнства и детства: «Дети России», «Дети-инвалиды», «Дети-сироты», «Дети Севера», «Дети семей беженцев и вынужденных переселенцев», «Развитие социального обслуживания семьи и детей», «Безопасное материнство», «Развитие индустрии детского питания» и др.

Ежегодно растут расходы государства на выплату семейных и материнских пособий. Структура семейных пособий включает в себя:

- 1) пособия по беременности и родам;
- 2) пособия при рождении ребенка;
- 3) пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет;
- 4) пособия по уходу за детьми-инвалидами;
- 5) ежемесячное пособие на ребенка.

Удельный вес семейных и материнских пособий в общем объеме денежных доходов населения составляет все еще незначительную величину 0,6%, а в ВВП — лишь 0,4%, что существенно меньше по сравнению с развитыми странами.

Исследованиями установлено, что в условиях переходного периода за чертой бедности оказались не только традиционно малообеспеченные

семьи — многодетные, неполные семьи инвалидов, но и обыкновенные, нормально сформированные семьи. Степень вариации долей семей с доходами ниже черты бедности по отдельным регионам колеблется от 20 до 40%. Одним из факторов бедности является высокая иждивенческая нагрузка на трудоспособных людей, которая предопределяет низкий уровень доходов на одного человека в семье (душевого дохода).

Традиционным объектом государственной социальной поддержки являлись *многодетные и неполные семьи*. В настоящее время среди малообеспеченных высока доля семей благополучных, состоящих из супружеских пар с детьми, где бедность обусловлена низкими заработками или безработицей одного из родителей. Появление именно таких категорий семей среди малообеспеченных требует переориентации внимания государственных служб социальной защиты прежде всего на создание оптимальных условий для самообеспечения семей, самозанятости, стимулирование развития семейного предпринимательства. Поэтому семейная политика включает как социальную защиту семей, так и создание условий, в которых члены семьи могли бы эффективнее, чем ранее, извлекать доходы из своей экономической деятельности и использовать их для поддержания приемлемого для себя образа жизни.

Социальная защита семей представляет собой лишь одно, хотя и, безусловно, важное для настоящего времени направление из общей системы мер по укреплению института семьи. Современная государственная социальная политика в интересах детей получила свое развитие начиная с Указа Президента РФ от 14 сентября 1995 г. № 942 «Об утверждении Основных направлений государственной социальной политики по улучшению положения детей в Российской Федерации до 2000 года (Национального плана действий в интересах детей)». В 1998 г. был принят Федеральный закон от 24 июля 1998 г. № 124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации», в который включены многие положения и требования Конвенции о правах ребенка. Однако, несмотря на обилие декларативных положений и принятых и действующих федеральных целевых программ, в реальной жизни делается еще недостаточно для охраны детства. Остаются крайне острыми проблемы организации социальной защиты, образования в сельской местности; вне поля зрения находятся вопросы, связанные с положением детей в городах: распространение теневых и криминальных форм детской занятости, включая проституцию и попрошайничество, рост детского алкоголизма, токсикомании, наркомании, распространение ВИЧ-инфекции среди детей и подростков.

Очевидно, что любые изменения и проблемы семьи немедленно влияют на ребенка. В этой сложной и многоаспектной проблеме особое место

занимает вопрос о роли государства. С одной стороны, оно должно иметь законную власть для вмешательства в отношения родителей и детей, так как отмечается в последние годы рост числа фактов насилия над ребенком в семье. С другой стороны, существует опасность злоупотребления государством властью, чрезмерного вмешательства в частную жизнь семьи. Поэтому в выборе методов помощи семье и охраны детства важно найти «золотую середину» и избежать перегибов. В настоящее время в ходе реформирования семейной политики приоритетным направлением признано обеспечение социальных гарантий и улучшение благосостояния семей с детьми, поскольку именно семья представляет наиболее комфортные условия для рождения, воспитания детей.

Особое место в государственной политике по поддержке семьи и охране детства занимает *проблема детской инвалидности и плохого здоровья детей*. В тридцати регионах России показатель детской инвалидности превышает среднереспубликанский, и этот показатель растет. Основными причинами инвалидности и ухудшающегося здоровья следует считать: ухудшение экологической обстановки, неблагоприятные условия труда женщин, высокий уровень заболевания беременных, низкий уровень материально-технического обеспечения медицинских учреждений, не позволяющий своевременно выявлять наследственные заболевания, рост детского травматизма. Главными причинами инвалидности у детей и подростков являются нервно-психические заболевания. До 80% случаев детской инвалидности связаны с патологией течения беременности и родов. Остается низким и уровень пособий на детей, которые существенно ниже прожиточного минимума ребенка.

Таким образом, несмотря на принимаемые государством меры по социальной защите семьи и охране детства, нужно признать, что как размеры оказываемой финансовой помощи, так и комплекс мер организационно-технического характера остаются в настоящее время неудовлетворительными. Для улучшения социально-экономического положения семьи и детей необходимо не только расширить финансовую базу для повышения материального положения граждан, подключая средства регионов, муниципалитетов, предприятий и организаций, но и подготовить и включить комплексную программу по поддержке семьи и охране детства в Среднесрочную программу социально-экономического развития РФ с поэтапным ее выполнением, с указанием ответственных за это государственных и общественных институтов. Причем выполнение такой программы должно быть взято под контроль не только государственными органами власти, но и общественными организациями.

Социально-экономические проблемы безработицы. Как социально-экономическое явление безработица для России — относительно новая

проблема, и выработка форм социальной защиты против нее весьма актуальна. Как экономическое явление безработица — это «незанятость в производстве трудоспособного населения, желающего иметь работу»¹. Более развернутое и полное определение безработицы дает Толковый экономический и финансовый словарь: «не зависящее от воли работника приостановление трудовой деятельности на длительный срок по причине невозможности трудоустройства, как правило, вследствие расторжения трудового соглашения между лицом наемного труда и нанимателем»². По отношению к отдельно взятому человеку безработица выражается в том, что человек вопреки своему желанию не может найти себе работу, которая обеспечивает ему необходимый для его существования доход.

Согласно стандартам Международной организации труда (МОТ) к безработным относятся лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые отвечали бы следующим категориям:

- не имели работы (доходного занятия);
- занимались бы поиском работы, т.е. обращались в государственную или коммерческую службы занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к работодателю и т.д., или предпринимали шаги к организации собственного дела;
- были бы готовы приступить к работе.

Учащиеся, студенты, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимаются поиском работы и готовы приступить к ней.

К безработным, зарегистрированным в органах государственной службы занятости, относятся трудоспособные граждане, не имеющие работы и заработка (трудового дохода), проживающие на территории Российской Федерации, зарегистрированные в органах службы занятости по месту жительства в целях поиска подходящей работы, ищущие работу и готовые приступить к ней. Эта информация предоставляется Минтруда России.

На уровень безработицы влияет несколько факторов: это прежде всего научно-технический прогресс, инвестиционная политика государства, политика занятости, во многом определяемая демографической ситуацией в стране, а также некоторые другие. Общепризнанно, что безработица — постоянный «продукт» развития производства, характерный для рыночной экономики. В ее условиях безработица выступает как некий результат взаимодействия между спросом на рабочую силу и ее предложением. В рыночной экономике безработица резко возрастает в период кризисов.

¹ Бизнес. Коммерция. Рынок. Словарь-справочник. М., 1993. С. 33.

² Толковый экономический и финансовый словарь. Т. 1. М., 1999. С. 398.

Учетом безработных в России занимаются органы государственной статистики и Федеральная служба по труду и занятости (Роструд). Федеральная служба государственной статистики (Росстат) определяет численность безработных на основе данных выборочных обследований по проблемам занятости, которые проводятся ежегодно на конец октября, а начиная с 1999 г. — на конец ноября. По сравнению с 1998 г. к 2007 г. уровень безработицы в России снизился с 13,2 до 6,9%. В настоящее время уровень безработных среди мужчин несколько выше по сравнению с этим же показателем среди женщин.

Социальные последствия безработицы заключаются в потере главной составляющей привычного для граждан России образа жизни — уверенности во всеобщей занятости населения и обязательном трудоустройстве. Снижая доходы семей, безработица усиливает дифференциацию населения по уровню жизни, что противоречит понятию привычного уравнительного распределения, укоренившегося в сознании советских людей. Требуется время, чтобы население осознало, что такой характер распределения сдерживает рост эффективности общественного производства, пагубен для развития государственности, да и для развития человеческого потенциала. Безработица также имеет крайне неблагоприятные социальные последствия — она ведет к алкоголизму, пьянству, наркомании, совершению противоправных поступков. Сейчас в России в криминализации общества виновны и безработных, статистика подтверждает рост численности осужденных трудоспособного возраста, не принимавших участия в общественном производстве. Высокий уровень безработицы среди молодежи отрицательно влияет на уровень рождаемости, количество браков и разводов. Социальный стресс, испытываемый безработными, ухудшает здоровье человека, все больше людей подвержено психическим расстройствам.

К негативным последствиям безработицы нужно отнести и гражданское беспокойство в обществе, вызванное превышением ее допустимого уровня. Критической величиной безработицы принято считать 10–12%. По данным Росстата, уровень безработицы в России к середине 2007 г. составил 6,9% от числа экономически активного населения, или 5,1 млн человек, однако с проведением структурной перестройки в отраслях экономики уровень безработицы может увеличиваться. В этих условиях значительное внимание должно быть уделено мерам по социальной защите безработных, усилению влияния служб занятости, направленных на повышение квалификации высвобождаемых из отраслей работников, ускоренную переподготовку кадров в соответствии с новыми требованиями, исходящими от использования новейших технологий, и прежде всего информационных. Таким образом, важнейшая задача для государства — не допустить массовой безработицы. Для этого необходимо организовать такую подготовку

человека к труду, когда он, несмотря на изменения в технической базе производства, условиях труда, достаточно быстро сможет пройти переподготовку, овладеть новыми знаниями, навыками и умениями. Судя по некоторым статистическим данным, в борьбе с безработицей намечились положительные тенденции. Так, если в 1999 г. среднее время поиска работы безработными составляло 9,7 месяца, а лица, более года ищущие работу, составляли 47,2% от общего числа безработных, то в 2001 г. эти данные заметно изменились и составили соответственно 8,2 месяца и 36,9%. Среди безработных, по данным выборочного обследования населения по проблемам занятости, проведенного в конце ноября 2001 г., имели опыт работы 80,1%, соответственно не имеющих опыта работы — 19,9%. Наибольший удельный вес в общем числе безработных (по последнему месту работы) составляли рабочие — 47,2%, работники сферы обслуживания — 11,8%. Удельный вес среди безработных, не имеющих профессии, специальности, довольно высок — 12,2%, что свидетельствует о недостаточных масштабах подготовки кадров службами занятости, особенно если учесть, что заводские службы по повышению квалификации и переподготовке кадров сегодня практически бездействуют.

Задачи, стоящие перед службами занятости в нашей стране, значительны. Это связано с тем, что гаранты занятости выступают не только государство, местные органы власти и общественные организации, но и частный сектор экономики, а также сам человек. В условиях рыночной экономики трудоустройство становится его личным делом, государство лишь оказывает ему помощь в решении таких вопросов. Потенциальные работники должны быть не только профессионально обучены, но и знать, как вести себя на рынке труда, быть образованными в правовом отношении, ориентироваться на рынке труда. Именно такое обучение населения становится главной задачей служб занятости.

Для поддержания безработных им может быть выплачено пособие по безработице примерно на прожиточном уровне, однако его выплата строго ограничена по времени, что также заставляет трудоспособного гражданина ускорить поиск работы и трудоустроиться. Важнейшим же направлением по обеспечению занятости населения, и здесь государству принадлежит первостепенная роль, является стимулирование развития экономики, повышение темпов ее роста, улучшение инвестиционного климата в стране и создание новых рабочих мест на предприятиях всех форм собственности.

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что число занятых в среднем и малом бизнесе позволяет иметь устойчивое экономическое развитие, формирует средний класс, обеспечивает стабильность и гарантии занятости для большинства граждан. В Среднесрочной программе

экономического развития Российской Федерации предусматривается приоритетное развитие этих форм бизнеса, равно как и индивидуальной трудовой деятельности, и на этой основе достижения высокой занятости населения. Пока же эти виды деятельности привлекают не более 2% от общей численности безработных. В определенной мере такая ситуация определяется двумя обстоятельствами: криминализацией бизнеса, с одной стороны, и коррупцией чиновничества — с другой. Устранение этих двух основных причин — государственное дело.

❓ Контрольные вопросы и задания

1. Что такое социальная политика?
2. В чем состоит различие между социальным обеспечением и социальным страхованием?
3. Каковы отличия абсолютной и относительной бедности?
4. Назовите различия в подходах по организации социальной помощи в развитых и развивающихся странах.
5. Какие задачи стоят перед государством на пути преодоления бедности? Назовите основные социальные группы, входящие в состав бедного населения.
6. Каковы основные черты социальной модели «социально ориентированной экономики»?
7. Что такое уровень жизни? Каковы его основные черты?
8. Почему в обществе происходит дифференциация доходов?
9. Объясните кривую Лоренца.
10. Проанализируйте минимальную потребительскую корзину в натуральной и стоимостной форме в России.
11. Проанализируйте основные направления пенсионной реформы в России.
12. Каковы экономические и социальные последствия безработицы?
13. Назовите основные федеральные целевые программы, направленные на социальную защиту детей.
14. Охарактеризуйте различия в пенсионных системах СССР и современной России.

📖 ЛИТЕРАТУРА

1. *Воловская Н. М.* Экономика и социология труда : учеб. пособие. Москва — Новосибирск, 2001.
2. *Генкин Б. М.* Экономика и социология труда : учеб. М., 1999.
3. Социальная политика / под ред. Н. А. Волгина. М., 2002.
4. Социальная политика и социальная работа в изменяющейся России / под ред. Е. Р. Ярской-Смирновой, П. В. Романова. М., 2002.
5. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2008 г. : стат. сб. Росстат. М., 2008.

① ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

- Бедность как важнейшая социально-экономическая проблема России
- Особенности пенсионной системы в Российской Федерации
- Безработица и меры по ее сокращению
- Социально-экономические последствия безработицы
- Особенности социальной политики государства в переходный период
- Роль адресной социальной помощи в преодолении малообеспеченности в Российской Федерации

Раздел IV

НОВАЯ ЭКОНОМИКА

➤ В настоящем разделе рассматриваются экономические проблемы современности, волнующие все население земного шара.

➤ Изменения, происходящие в международной торговле, экологические проблемы, состояния войны и мира, экономические реформы и неустойчивые международные балансы — все это отражается и на международной экономической жизни, и на состоянии каждой страны, и на благополучии отдельных людей.

Глава 20

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ВЫБОР СТРАТЕГИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

20.1. Глобализация: сущность, проблемы, тенденции

Глобализация как всемирный процесс. На рубеже XX—XXI вв. широкое распространение получил термин «глобализация». Под *глобализацией* понимается сложный, многоплановый, макромасштабный процесс, охватывающий все стороны жизни общества. Глобализация представляет собой всемирный процесс, взаимосвязывающий национальные социально-экономические образования в единую мировую экономическую и общественную систему. Важным фактором глобализации является *углубление международного разделения труда* в результате постоянного снижения стоимости транспорта и связи. Особая роль принадлежит *революции в области средств информации*, которая оказывает колоссальное влияние на все стороны общественной жизни. Глобализация ведет к интенсификации взаимодействия государств, углублению их взаимосвязанности. Ни одно государство не может осуществлять свои функции изолированно, без взаимодействия с другими государствами. Не только изоляция, но и недостаточный уровень развития внешних связей наносят ущерб национальным интересам страны. Однако глобализация несет не только блага, но порождает и отрицательные тенденции. Глобальная интеграция, универсализм сопровождаются местничеством, национализмом, сепаратизмом. Глобальные вызовы представляют собой реальные и потенциальные угрозы свободному и безопасному развитию экономических, социальных, политических систем этносов, культур, государств, каждой конкретной личности.

В мире нарастают тенденции перенаселения планеты. Одновременно идет процесс урбанизации: по прогнозам ООН к 2025 г. 75% жителей планеты будут жить в городах. Причем в развивающихся странах будут проживать 85% населения Земли, что повлечет за собой существенные геополитические, расово-этнические и иные последствия. Сейчас, по оценкам

американского института «Вахта мира», основную нагрузку на природную среду и ресурсы планеты создают восемь стран: четыре индустриальных государства — США, ФРГ, Япония, Россия и четыре индустриализирующихся государства — Китай, Индия, Индонезия и Бразилия. Во всех этих странах проживает 56% населения Земли, находится 53% площади лесов, производится 59% мирового ВВП, на них же приходится 58% всех выбросов углекислого газа в атмосферу Земли (23% — на США, 13% — на Китай, 7% — на Россию)¹. По данным ООН, один житель США потребляет столько энергии, сколько требуется трем японцам, 12 китайцам, 33 индийцам, 147 бангладешцам; со времени рождения и до возмужания на одного американца расходуется в 30–40 раз больше природных ресурсов, нежели на одного ребенка в развивающихся странах².

Снизившиеся показатели прироста земель в 1990-е гг., по существу, сняли тревогу относительно «демографического взрыва» и продовольственной катастрофы, переориентировав внимание ученых на последствия быстрого старения населения в регионе «золотого миллиарда» и омоложения планеты почти исключительно за счет населения слаборазвитых стран. За последние десятилетия ухудшилось общее состояние водных ресурсов: 80 стран, в которых проживает 40% населения Земли, испытывают постоянную и все возрастающую нехватку воды. Состояние генетического фонда Земли также ухудшилось: за прошедшее столетие полностью исчезли или близки к исчезновению до 25 тыс. видов растений, более 1 тыс. видов животных; согласно оценкам к 2010–2015 гг. биосфера может потерять еще до 10–15% ее видов).

Движущим элементом глобальной рыночной экономики в том виде, в котором она развивается, в настоящее время продолжает оставаться *потребительство*. Глобальная рыночная экономика обслуживает в первую очередь потребности стран «золотого миллиарда», перераспределяя в их пользу результаты совокупной деятельности мирового социума. Примерно пятая часть населения земного шара использует 85% благ и ресурсов планеты. Доклад ООН о развитии человечества за 1998 г. содержал в себе следующие цифры: три самых богатых человека в мире имели личное состояние, превышающее ВВП 48 наименее развитых государств, вместе взятых; 225 самых богатых людей планеты распоряжаются богатствами стоимостью 1 трлн долл., в то время как значительная часть населения планеты лишена канализации, чистой воды и медицинского обслуживания.

Глобальные проблемы человечества. Несмотря на предпринимавшиеся в рамках стратегии устойчивого развития меры (ежегодное выделение

¹ Максимова М. XXI век со старыми и новыми глобальными проблемами // Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 10. С. 17.

² Гельбрас В. Проблемы перехода к устойчивому развитию // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 1.

70 млрд долл. на преодоление низкого экономического уровня жизни, спонсирование «зеленой революции», развертывание образовательных программ и т.д.), человечеству не удалось преодолеть тенденцию возрастания разрыва между государствами «золотого миллиарда» и слабо развитыми странами. Цифры говорят о том, что никогда неравенство условий жизни на Земле не было столь значительным, как сейчас: уровень жизни в Японии, например, выше в 100 раз, чем в Индии, в Швейцарии — в 400 раз выше, чем в Эфиопии¹.

Даже беглый обзор старых и новых глобальных угроз показывает, что за последнюю четверть прошлого века мировому сообществу не удалось устранить ни одной из глобальных опасностей (за исключением, быть может, угрозы термоядерной войны). Поэтому все больше передовых ученых и политических деятелей начинают осознавать, что мир нуждается в новых инструментах и механизмах, которые позволят добиться успеха в решении глобальных проблем человечества и надежно защитить нынешнее и будущее поколения людей от природных и социальных угроз.

Глобальными называют проблемы, которые охватывают весь мир, все человечество, создают угрозу для его настоящего и будущего и требуют для своего решения объединенных усилий, совместных действий всех государств и народов. Большинство глобальных проблем имеет исторический характер и тесно связано с поступательным развитием общества. При всем разнообразии глобальных проблем они обладают общей спецификой. В отечественной науке глобальные проблемы классифицируются по трем группам. В первую группу входят проблемы, связанные с основными социальными проблемами человечества: разоружение и предотвращение новой мировой войны, преодоление разрыва в условиях социально-экономического развития между промышленно развитыми и развивающимися странами Запада и Востока, Севера и Юга, обеспечение занятости экономически активного населения и др. Ко второй группе стали относить проблемы, отражающие отношения в системе «человек — общество»: эффективное использование достижений НТР, развитие культуры, образования, здравоохранения и др. Третья группа вобрала в себя проблемы, связанные с отношениями в системе «человек — природа»: сохранение и восстановление экологического равновесия, обеспечение потребностей человечества в природных ресурсах, использование ресурсов Мирового океана, мирное освоение космического пространства и др. Все глобальные проблемы тесно взаимосвязаны. Например, энергетическая и сырьевая проблемы взаимодействуют с экологической, экологическая — с демографической, демографическая — с продовольственной и т.д.

Общая обстановка в мире за последние годы изменилась настолько, что подход к некоторым глобальным проблемам тоже изменился. Во-первых, на смену формационному подходу, ставящему развитие человеческой цивилизации в зависимость от смены общественных формаций, при-

¹ Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 5. С. 49.

шел так называемый цивилизационный подход, исходящий из существования единой современной мировой цивилизации. Во-вторых, появились новые идеи в области классификации глобальных проблем. Они связаны с делением этих проблем на ряд следующих групп:

а) наиболее «универсальные проблемы» политического и социально-экономического характера, такие как предотвращение ядерной войны и сохранение мира, обеспечение устойчивого развития мирового сообщества и повышение уровня организованности и управляемости им;

б) проблемы природно-экономического характера — экологическая, энергетическая, сырьевая, продовольственная, проблема Мирового океана;

в) проблемы социального характера — демографическая, проблемы занятости, межнациональных отношений, проблема «экологии души» (т.е. кризиса культуры, нравственности, семьи), дефицита демократии, охраны здоровья и т.д.;

г) проблемы смешанного характера, нерешенность которых нередко приводит к массовой гибели людей, — региональные конфликты, технологические аварии, стихийные бедствия и т.д.;

д) проблемы чисто научного характера — освоение космоса, исследование внутреннего строения Земли, долгосрочное прогнозирование климата и др.;

е) новые проблемы — организованная преступность, терроризм, незаконный оборот наркотиков и т.д.;

ж) «малые проблемы», сопровождающие все развитие человеческой цивилизации, — бюрократия, эгоцентризм и т.д.

Наконец, в-третьих, это переоценка иерархии приоритетных глобальных проблем. Так, проблема предотвращения ядерной войны в новых условиях уже не может рассматриваться как проблема № 1. Некоторые исследователи считают, что на первое место вышла экологическая проблема, другие называют демографическую, третьи — продовольственную, четвертые — преодоление отсталости развивающихся стран. Все это — важнейшие проблемы выживания человечества.

В современном научном сообществе доминирует несколько подходов относительно перспектив глобального развития. Существует мнение, что около семи цивилизаций будут определять ход истории, а именно: западная, конфуцианская, японская, исламская, индуистская, православно-славянская, латиноамериканская. Можно спорить об обоснованности такой группировки, добавлять к семи цивилизациям, например, африканскую, но саму значимость цивилизационного подхода к анализу глобальных проблем оспаривать не приходится. Однако существует мнение, что такое построение цивилизаций в определенный порядок, безусловно, приведет к их столкновению. Наши выдающиеся соотечественники В. И. Вернадский, Н. Н. Моисеев видели тенденцию глобального развития в нахождении

оптимального режима сосуществования различных цивилизаций. Процесс глобализации связан с заметной нивелировкой традиционных этносов, исторически сложившихся культурных типов поведения. Но это совершенно не означает, что данный процесс надо отождествлять с победой западной цивилизации в столкновении с другими. Потенциальная готовность стран западной цивилизации занять ведущее место обусловлена явным экономическим и военным превосходством этих стран. С этим связана важнейшая геополитическая проблема формирования одно- и многополюсного мира, под которой подразумевается, какие страны (или страна) будут представлять центры силы и оказывать доминирующее влияние на процесс глобализации. Былое биполярное структурирование глобальных процессов ушло в прошлое вместе с развалом Советского Союза. Сегодня единоличным лидером, который пытается строить однополюсный мир, являются США. К категории «великих государств первого ранга» специалисты относят Японию, Китай, Германию, к «великим государствам второго ранга» — Великобританию, Францию, Россию. Агрессивный глобализм делает актуальными предложения ведущих Российских ученых о разработке парадигмы нового мирового порядка и создании нового мироустройства на основе нескольких силовых центров: Европы, США, России, Китая, Японии, Индии. Реальные контуры многополюсного мира пока трудно прогнозировать. Важно, чтобы, как и при оценке цивилизационных отношений, были отвергнуты гегемонистские идеи построения глобального миропорядка в интересах так называемого «золотого миллиарда».

Проблема позиционирования нашего государства на мировой арене имеет долгую и противоречивую историю. Несмотря на свое экономическое положение, Россия всегда была одной из наиболее влиятельных европейских держав. Характеризуя современное положение России на мировой арене, можно отметить, что она, к сожалению, не в состоянии по-прежнему воздействовать на главные мировые процессы. Кроме того, государства постсоветского пространства начали отдаляться от России, более симпатизируя Западу. России необходимо выстраивать свои национально-государственные геополитические интересы в социально-экономических категориях, т.е. величие державы должно определяться прежде всего качественными характеристиками: темпами экономического роста, культурно-образовательным уровнем населения, качеством жизни. К сожалению, Россия занимает далеко не лидирующие позиции в глобальном экономическом развитии. Глобализация привела к появлению высокосегментированного мирового рынка, зоны влияния на нем строго закреплены и поделены. Рынок высоких технологий и наукоемкой продукции занят индустриально-развитыми странами. Рынок сырья, капиталоемкой продукции, связанный с загрязнением окружающей среды, высоким уровнем отходов, закреплен за отсталыми и развивающимися странами.

Разграничение между указанными рынками жестко поддерживается глобальной финансовой системой, международными экономическими структурами, выражающими интересы транснациональных корпораций. Благодаря компьютерным технологиям, обеспечивающим с огромной скоростью передачу огромных массивов финансовой информации из одной точки земного шара в любую другую, региональные финансовые рынки оказались «закольцованы» в единую глобальную финансовую сеть. Она охватывает все страны мира и обеспечивает возможность глобально-финансовых спекуляций. Объемы финансовых операций в сотни раз превосходят объемы торговли. При этом нужно учитывать исключительную подвижность этих капиталов, их способность в короткие сроки перемещаться между различными рынками и странами. Это обстоятельство имеет огромное и экономическое, и политическое значение, так как такие «переливы» часто диктуются наднациональными интересами.

Мир свободной конкуренции замещается полем деятельности транснациональных корпораций, поделивших между собой более трети рынка труда, более половины рынка капитала, более двух третей общего объема продаж наукоемкой продукции и основную массу финансового капитала. Ресурсы внешних инвесторов начинают играть решающую роль в национальных экономиках, повышая их зависимость от внешних источников, делая их крайне уязвимыми от политики ведущих международных финансовых империй. Если не переломить эту систему глобальных отношений, то у развивающихся стран не останется шансов приблизиться по уровню благополучия к странам «золотого миллиарда».

Россия и процессы глобализации. России приходится искать пути интеграции своей экономики в мировую систему хозяйствования. Главное при этом — определение статуса, места своей экономики в современном мире и выработка на этой основе соответствующей линии поведения. В связи с этим существенное значение имеет реальная оценка сильных и слабых сторон экономического и геополитического положения России на фоне ведущих государств мира. Следует отметить, что России предстоит развиваться в весьма специфических условиях мирового хозяйствования, которые не обеспечивают ей режим наибольшего благоприятствования. Новый мировой порядок уже сформирован, и это заставляет страны, входящие в глобальное пространство мирового рынка, действовать по единым унифицированным процедурам, и Россия не в силах его принципиально изменить. Тем не менее сегодняшняя Россия обладает такими преимуществами, которые не только позволяют ей достаточно успешно войти в развивающееся мировое разделение труда, но и попытаться обернуть глобальную конкуренцию в свою пользу. К числу подобных преимуществ можно отнести:

- богатые природные ресурсы, обеспечивающие основную часть внутренних потребностей страны в сырье;

- огромные территории и емкий внутренний рынок;
- высокий уровень образования и квалификации населения;
- развитый научно-промышленный потенциал;
- наличие научных школ, практическое приложение которых сможет обеспечить развитие конкурентоспособных производств в масштабах мирового рынка;
- производственные комплексы, позволяющие наращивать производство продукции с высокой добавленной стоимостью;
- имеющийся опыт организации производств экспортной продукции в рамках производственной корпорации с участием многих стран (прежде всего СНГ, Азии, Ближнего Востока).

В России проживает 2,4% населения планеты, в ней сосредоточены 35% сырьевых запасов мира, 13% нефти, 45% газа, 25% угля и, что особенно важно сегодня, 30% пресной воды. Ресурсный потенциал жителя России в восемь раз больше, чем жителя США, и в десять раз больше, чем жителя Германии. Активизируя использование данных преимуществ, можно повернуть в свою пользу баланс национальных интересов России и интересов транснациональных корпораций как на внутреннем рынке, так и на перспективных для России нишах мирового рынка и обеспечить в конечном счете прорыв в экономическом развитии страны, вывод ее в лидеры динамично развивающихся государств. Здесь приобретает значение развитие Российских глобальных экономических структур с транснациональным капиталом на мировом рынке и использование его возможностей в своих целях. Именно в лице финансово-промышленных групп промышленность России сможет получить мощные производственные комплексы, которые могли бы достойно выдержать конкуренцию с Западом, обеспечить необходимые условия для пользования преимуществами мирового рынка. Для этих задач требуется стратегическое объединение капитала и государства с целью максимальной концентрации возможностей страны для решения задач форсированного экономического подъема, становления эффективного внутреннего хозяйства. Россия только выходит на этот путь. Сейчас в Российской Федерации существует около десяти крупных экономических структур, на равных способных конкурировать с зарубежными транснациональными компаниями. По рейтингу конкурентоспособности Россия занимает 48-е место в мире, уступая Греции, Мексике, Польше, Венгрии, Венесуэле. В число крупнейших 500 корпораций мира, кроме компаний топливной и сырьевой направленности, практически не входит ни одна компания в сфере машиностроения. Тем не менее транснациональный бизнес в России все-таки уже существует. Об этом свидетельствует, в частности, становление таких компаний, как ОАО «Газпром», ОАО «ГМК «Норильский никель»», ОАО «Русский алюминий» (РУСАЛ).

Конкурентная борьба в мире переносится в сферу наукоемких технологий. Россия по своему уникальному научно-технологическому

потенциалу могла бы претендовать на роль государства-лидера. Однако согласно экспертным оценкам производство наукоемкой продукции в мире оценивается в 2300 млрд долл. в год, что обеспечивается примерно 50 макротехнологиями. Семь ведущих государств мира, обладая 46 макротехнологиями, контролируют более 80% рынка наукоемкой продукции. Россия же, обладая 17 такими макротехнологиями (ядерные, космические, оружие, нефтедобыча), имеет долю на мировом рынке лишь 0,3%.

Становлению глобализации как особого этапа в развитии мирового сообщества способствует не только деятельность транснациональных корпораций. Они не сформировались бы в качестве самостоятельной, наднациональной силы, если бы в ходе поступательного экономического развития не возникли определенные условия. Первым условием можно назвать технологический прогресс, обеспечивающий прорыв в сфере коммуникаций и транспортных связей, позволивших связать мировое хозяйство в единое целое. Прогресс в информационной сфере обеспечил создание Всемирной паутины — Интернета. В конце XX в. промышленно развитые страны с 15% населения Земли имели 88% пользователей Интернета в мире (в России услугами Сети пользуются немногим более 5% населения). По степени участия в информационной революции Россия находится на 50-м месте, т.е. ближе к странам третьего мира. Второе условие — либерализация мировой торговли, ограничивающая национальную протекционистскую политику государств, сделавшая мировой рынок более свободным для транснациональных корпораций. Третье условие — появление возможностей для глобализации производственного процесса, пространственного разобщения технологии производства одного товара в различных частях мира. Появилась возможность производить и собирать продукцию в различных странах. Сегодня старый тип производства, замкнутый в рамках национальных государств, окончательно вытесняется. Глобализация распространения этой модели ведет, с одной стороны, к укреплению позиций транснациональных корпораций, с другой — несет в себе глобальный заряд, ее неприятие со стороны остального мира, прежде всего со стороны развивающихся стран, страдающих от экономической экспансии современного Запада, что объективно создает социальную основу для формирования идеологии антиглобалистского движения и мирового терроризма.

20.2. Современные тенденции мирового развития

Современная мировая экономика является закономерным результатом развития производства и международного разделения труда, вовлечения в мировой процесс воспроизводства все большего числа стран. В течение

всего XX в. шло расширение и углубление международного разделения труда на всех уровнях — от регионального, межрегионального до мирового. Международное разделение труда представляет собой специализацию стран на производстве определенных товаров, которыми государства торгуют друг с другом. Возрастает специализация и укрепляется кооперация. Эти процессы перерастают национальные границы. Международная специализация и кооперация производства превращают производительные силы в общемировые — страны становятся не просто торговыми партнерами, но взаимосвязанными участниками мирового воспроизводственного процесса. В ходе углубления процессов международной специализации и кооперации производства возрастает взаимозависимость, переплетение национальных экономик, которые образуют целостную систему.

Примерно с середины 1980-х гг. ускоряются процессы интернационализации экономической жизни, процессы обновления техники и технологии производства, получают бурное развитие новейшие отрасли производства, растет доля наукоемкой продукции в общем объеме производства, получают развитие информатика и коммуникации. Происходит ускоренное развитие транспортных технологий. Сейчас доля транспорта в создаваемом мировом валовом продукте составляет около 6%, а в мировых основных фондах — около 20%. Новые транспортные технологии позволили снизить транспортные тарифы более чем в 10 раз. Развитие транспорта обеспечивает перевозку грузов весом около 10 т на каждого жителя Земли.

Информатизация развивается на основе развития средств связи. Связь стала одной из стремительно развивающихся отраслей экономики, составляя около 20% мирового валового продукта. Темпы роста этой отрасли одни из самых высоких по сравнению с другими отраслями. Новые технологии, применяемые в связи, позволили поднять на недоступный прежде уровень скорость передачи информации и ее объемы. Например, оптоволоконные кабели имеют производительность, превосходящую медные кабели примерно в 200 раз; развитые страны мира уже связаны между собой данными видами связи. Широкое распространение получила во многих странах мира мобильная связь. В России также высоки темпы роста систем мобильной связи, хотя охват регионов страны мобильной связью очень неравномерный. Однако постепенно происходит снижение тарифов этих систем, и они становятся даже конкурентами проводной телефонной связи. Ведется работа по созданию единой мировой мобильной связи на основе около 60 стационарно действующих спутников. Уже сложилась мировая спутниковая система связи, в которую входят около сотни спутников связи и сеть наземных ретрансляторов. Мировая спутниковая система дополнена национальными системами связи. Идет работа над созданием мировой спутниковой компьютерной сети, которая бы соединила персональных пользователей компьютерами через Интернет в глобальную систему.

Достижения в разработке и практическом применении новейших технологий наряду с углубляющейся специализацией и укреплением кооперационных связей привели к невиданным прежде темпам роста международной торговли — более 6% в год с середины 1980-х до середины 1990-х гг. Объем международной торговли составляет в настоящее время 6 трлн долл. Еще быстрее возрастал обмен услугами. За тот же период их объем увеличился в 2,4 раза и оценивается к настоящему времени в 1,5 трлн долл. Международный валютный фонд (МВФ) отмечает динамику международной торговли: ежегодные темпы роста оборотов составляют около 8%, что более чем вдвое превышает среднегодовой рост объемов промышленного производства.

Ускорению международных торговых связей способствовали распространение и унификация правил бытового поведения, определенная «стандартизация» представлений людей об условиях жизни. Эти стандарты жизни и поведения распространяются как посредством мировой массовой культуры (кинофильмы, рекламные ролики), так и посредством потребления стандартной, производимой мировыми гигантскими корпорациями продукции: пищевых товаров, одежды, обуви, бытовой техники, автомобилей и т.д. Новые товары обязательно широко рекламируются, завоевывая практически весь мир. Расходы на рекламу занимают в цене товаров все больший удельный вес, но затраты на нее позволяют завоевывать новые рынки сбыта, принося огромные доходы производителям. Практически весь мир пользуется едиными маркетинговыми технологиями, едиными приемами обслуживания, сбытовыми технологиями. В структуре международной торговли наблюдается прогрессирующее увеличение сектора услуг (транспорт, туризм и т.д.). В конце 1990-х гг., по данным МВФ, в мировом экспорте услуги составляли около трети. Росту международной торговли товарами и услугами способствует распространение информации о них через Интернет. По оценкам специалистов, сейчас более половины предприятий в мире находят выгодных партнеров, предлагая свои продукты в Интернете. Распространение сведений о товарах и услугах через Интернет повышает рентабельность бизнеса, так как это самый экономичный способ информирования потенциальных покупателей. Причем Интернет позволяет получить обратную связь, передавать самую сложнейшую и детальную информацию. Интернет дополняет и совершенствует традиционные торговые и транспортные технологии и позволяет формировать на биржах и в электронных торговых системах мировые цены на основные товары и услуги. Мировые цены очень чутко реагируют на различные события в экономике и политике ведущих стран мира.

Высокие темпы роста международного обмена товарами, услугами, информацией, капиталами свидетельствует о том, что значительно возросла взаимозависимость национальных экономик, причем темпы роста международного обмена намного опережают экономический рост даже

самых динамично развивающихся стран. Это значит, что мировая экономика приобретает не просто торговую, но в большей мере производственную целостность. Процессы нарастания уровня взаимодействия, взаимозависимости национальных экономик, небывалое увеличение и ускорение торговли товарами и услугами, обмена капиталами и укрепление транснационального капитала, образование единого финансового рынка, появление принципиально новых сетевых компьютерных технологий, образование и укрепление транснациональных банков и корпораций получили названия глобализации мировой экономики.

Глобализация касается, пожалуй, всех процессов, протекающих в экономике, идеологии, праве, научной деятельности, экологии. Процессы сближения и взаимопроникновения национальных хозяйств (конвергенции) поддерживаются и подкрепляются процессом сближения законодательств, нормативов, а возможно, и неформальных социальных институтов (правил поведения, традиций и т.д.). Большое влияние на процесс глобализации оказывают ООН, международные экономические и финансовые организации: Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация, Всемирный банк и др.). Телевидение и Интернет также оказывают мощное воздействие на жизнь и сознание людей, создавая, порой незаметно, единые стереотипы мышления, поведения. Средства массовой информации делают известной практически мгновенно любую информацию, подавая ее тем или иным образом, формируют определенное отношение к событиям, известным людям, политическим деятелям. Таким образом, формальные и неформальные социальные институты, «вооруженные» современными новейшими технологиями, превратились в глобальный управляющий, формирующий сознание элемент.

Глобализация охватывает важнейшие процессы в мировой экономике. Одной из сторон процесса глобализации в экономике является глобализация финансов, ставшая возможной также благодаря новейшим технологиям в области коммуникаций и связи. Наша планета покрыта электронной сетью, позволяющей в режиме реального времени проводить финансовые операции, перемещать мировые финансовые потоки. Так, ежедневные межбанковские операции в настоящее время достигли 2 трлн долл., что примерно в 3 раза превышает уровень 1987 г. В мире недельный финансовый оборот примерно равен годовому внутреннему продукту США, оборот менее чем за месяц сравним с мировым продуктом за год. Можно также отметить, что финансовые операции, осуществляемые в различных формах (займы, кредиты, валютные операции, операции с ценными бумагами и др.), по объемам превосходят мировой товарооборот в 50 раз. Значительное место на рынке финансов заняли международные электронные валютные рынки, на которых заключают сделки объемом около 1,5 трлн долл. в день.

Финансовый рынок благодаря сетевым компьютерно-информационным технологиям стал мощнейшим элементом глобализации, осуществляющим влияние на мировую экономику. В процессе глобализации происходит также глобализация накопления капитала. Начало этому процессу положили сбережения, осуществляемые домашними хозяйствами, фирмами и государством. Эти финансовые ресурсы аккумулируются в банковской системе, страховых компаниях, пенсионных и инвестиционных фондах, которые и осуществляют их инвестирование. Укрупнение собственности и ее мировой передел дополняются инвестициями, мобилизуемыми с рынков евродолларов, возникших в 1960-х гг.

Главным фактором глобализации воспроизводственных процессов стали *транснациональные корпорации* (ТНК) и *транснациональные банки* (ТНБ). Большинство современных международных корпораций имеют форму ТНК, представляющих собой компании, в которых головная часть принадлежит одной стране, а филиалы и прямые портфельные инвестиции осуществляются во многих странах мира. В настоящее время в мировой экономике насчитывается около 60 тыс. основных компаний ТНК и более 500 их зарубежных филиалов. ТНК осуществляют контроль над примерно половиной мирового промышленного производства и над более чем половиной внешней торговли. Они контролируют четыре пятых всех мировых патентов и лицензий на новейшую технику и технологию. ТНК практически полностью контролируют мировой рынок большей части (от 75 до 90%) сельскохозяйственных товаров (кофе, пшеница, кукуруза, табак, чай, бананы и др.). В экономически развитых государствах ТНК осуществляют основную долю экспортных поставок страны. Например, в США доля ТНК в экспорте — около 50%, в Великобритании — 80%. В целом доля ТНК составляет 25% мирового объема продаж, из них около трети продукции ТНК производят их зарубежные филиалы. В ТНК 70% международных платежей по кредитам и лицензиям проходят между головной организацией корпорации и ее зарубежными филиалами. В числе 100 крупнейших ТНК ведущая роль принадлежит американским: 27 ТНК базируются в США, на их долю приходится более 30% совокупных зарубежных активов. Конкуренцию североамериканским корпорациям составляют 17 японских компаний: их совокупные зарубежные активы составляют 15,7% от показателей первой сотни. Западноевропейских корпораций в конце 1990-х гг. насчитывалось более 45.

В условиях глобализации конкуренция между ТНК усиливается. В конце 1990-х гг. число западноевропейских корпораций увеличилось, а североамериканских и японских — уменьшилось. Но доминируют все же североамериканские. Общий объем их зарубежных активов в два раза больше японских и более чем в два раза превышает показатель немецких ТНК. Конкуренция между крупнейшими корпорациями ведет не только к слиянию и взаимному приобретению ранее самостоятельных компаний.

В последнее время складываются совершенно новые транснациональные структуры. Слияния и поглощения охватывают новейшие отрасли экономики: связь и телекоммуникации (например, слияние крупнейшей «интернетовской» компании «Америка Онлайн» и телекоммуникационной компании «Тайм Уорнер»). Значительные изменения происходят и в традиционных отраслях, где также идет глобальный передел собственности.

Зародившись в послевоенный период, углубляется процесс *региональной экономической интеграции*, которая представляет собой одну из современных форм интернационализации международной экономической жизни. В экономической интеграции участвуют от двух и более государств. Страны, участвующие в экономической интеграции, осуществляют согласованную политику по взаимодействию и взаимопроникновению национальных воспроизводственных процессов. Участники интеграционного процесса формируют взаимные устойчивые связи не только в форме торговли, но и прочное техническое, технологическое и финансовое взаимодействие. Высшей стадией интеграционного процесса станет создание единого экономического организма, проводящего единую политику. В настоящее время процесс интеграции проходит на всех континентах. Сложилась различные по прочности и степени зрелости торгово-экономические блоки. Сейчас функционируют с различной эффективностью около 90 региональных торговых и экономических соглашений и договоренностей. Участники интеграции объединяют свои усилия в производственной и финансовой кооперации, что дает им возможность снижать издержки производства и проводить единую экономическую политику на мировом рынке.

20.3. Всемирное хозяйство и международная торговля

Всемирное хозяйство представляет собой совокупность национальных экономик, которые находятся во взаимосвязи и взаимозависимости. Связи и взаимозависимости государств динамично развиваются. Несмотря на значительные противоречия между национальными экономическими интересами, которые не могут в настоящее время быть ликвидированы процессами глобализации и экономической интеграции, государства все же образуют достаточно целостную *мировую экономическую систему*. Национальные хозяйства объединяются в единое мировое хозяйство на основе международного разделения труда, представляющего собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которая поступает в международный обмен. Международное разделение труда является объективной основой международной торговли товарами и услугами, развития и углубления производственного, научно-технического и иного сотрудничества между странами, имеющими различный экономический потенциал и уровень

развития. Ведущей формой международных экономических отношений по-прежнему остается международная торговля. При помощи внешней торговли происходит опосредование других форм внешнеэкономических отношений: международного движения капиталов и рабочей силы.

В современном мире тесно взаимодействуют рынки факторов производства: товаров и услуг, капиталов и рабочей силы. Все они образуют единый мировой рынок. Обмен между государствами, или международная торговля, представляет собой оплачиваемый совокупный товарооборот между странами мира. Первоначально объектом международной торговли были товары, но со временем в сфере международного обмена появились и разнообразные услуги. Таким образом, в настоящее время международная торговля стала сочетанием форм, методов, средств обмена товарами и услугами между странами.

В течение прошлого века произошли глубокие изменения в структуре мировой торговли. Если в первой половине XX в. две трети мирового товарооборота составляли сырье, продовольствие, топливо, то в конце века на них приходилось около одной четвертой товарооборота. Возросла доля продукции обрабатывающей промышленности с одной трети до трех четвертей мирового объема, причем к середине 1990-х гг. около трети всей мировой торговли составляли машины и оборудование. Товарная структура мировой торговли испытала на себе влияние научно-технической революции и углубления международного разделения труда. С насыщением рынка потребительскими товарами, новой техникой и технологией стал расти спрос на услуги производственного и потребительского назначения, включая ремонтно-строительные, научные, технологические продукты, которые стали все разнообразнее: от транспортных, инжиниринговых, консалтинговых до обмена патентами и лицензиями, «ноу-хау», лизинга, услуг коммуникативного финансово-кредитного характера. Торговля услугами, особенно производственного характера, в свою очередь, стимулирует мировую торговлю товарами производственного назначения.

Благодаря международному обмену научно-техническими знаниями, новейшими технологиями и другими видами услуг научно-технического назначения они постепенно превратились в стремительно развивающиеся, относительно самостоятельные секторы мировой экономики.

20.4. Состояние мировых валютных систем и проблемы экономической устойчивости

Понятие валютной системы. Одной из наиболее динамичных форм международных экономических отношений являются международные *валютные*

отношения. Они возникли при использовании денег в мирохозяйственных связях и являются экономическими отношениями особого вида. В международных валютных отношениях денежной единице страны противостоят денежные единицы других стран. Существуют *национальная и мировая валютные системы.* Обе эти системы основаны на проявлении сущности денег как всеобщего эквивалента и являются одной из функций денег (наряду с такими их функциями, как мера стоимости, средство обращения, средство образования сокровищ, средство платежа) — мировых денег. Со стороны реализации своих функций мировые деньги выступают: а) как всеобщее платежное средство в расчетах по международным балансам (в основном по платежному балансу); б) международное покупательное средство; в) средство материализации международного общественного богатства. *Валютная система* — это форма организации денежных отношений, включающая внутреннее кредитно-денежное обращение (национальная валютная система), закрепленная национальным законодательством, и сферу международных расчетов. Национальная валютная система состоит из таких основных элементов, как национальная валюта, официальные золотые и валютные резервы, валютный паритет и режим валютного курса, условия обратимости валют, порядок международных расчетов страны и др. Мировая валютная система предполагает функционирование валютных отношений на базе интернационализации хозяйственных связей. Ее составными частями являются основные международные платежные средства (национальная валюта, золото, *специальные права заимствования* — СДР); механизм установления и поддержания валютных курсов; условия обратимости (конвертируемости) валют; международные валютные рынки и рынки золота; межгосударственные институты, регулирующие валютные отношения.

История становления и развития валютной системы. Исторически вначале возникли национальные валютные системы. Международная валютная система сформировалась к середине XIX в. В ее основе лежал так называемый *золотой стандарт* — денежная система, при которой в обращении находятся золотые монеты или поддерживается при определенных условиях свободный обмен банковских билетов на золотые слитки либо обмен банкнот производится на иностранную валюту, которую затем можно обменять на золото. Юридически международная валютная система была закреплена в 1867 г. на Парижской конференции. Парижская валютная система основывалась на золотомонетном стандарте, поэтому, по существу, цены товаров исчислялись в золоте. Каждая национальная валюта имела золотое содержание, в соответствии с этим устанавливался и паритет валют (соотношение), основанный на золоте. Устанавливался режим свободно плавающих валютных курсов, в основе которого лежали рыночный спрос и предложение. Эти колебания ограничивались так называемыми *золотыми точками*, представляющими собой пределы откло-

нений курсов валют от монетного паритета. Максимальный (импортный) курс равнялся монетному паритету плюс расходы по транспортировке золота за границу; минимальная (экспортная) точка равнялась монетному паритету минус транспортные расходы. В период золотомонетного стандарта эти точки выполняли роль стихийного регулятора колебаний курсов. Для золотомонетного стандарта характерны: 1) обращение золотых монет; 2) свободный обмен кредитных денег по номиналу; 3) отсутствие ограничений на экспорт и импорт золота.

Валютная система, основанная на золотомонетном стандарте, включала инфляцию, так как излишние по отношению к потребностям обращения золотые деньги накапливались в виде сокровищ. Кроме того, свободный перелив золота из одной страны в другую имел большое значение для установления валютных паритетов, и они являлись более или менее стабильными. Так, если, допустим, в Англии обозначился рост цен на товары, намечался инфляционный процесс, вызванный наличием излишнего золота в стране по отношению к товарным ценам, а, например, в Германии обозначилась нехватка золотых монет (золота), вызванная их оттоком в Англию, предположим, из-за большего роста экспорта из Германии в Англию, чем импорта, то золото вследствие более высоких цен на него в Германии переливается в эту страну из Англии. Отток золота из Англии вел к сокращению обращавшейся внутри страны денежной массы, и инфляционные процессы спадали. В результате перелив золота между странами приводил к установлению фиксированных валютных курсов. Золотомонетный стандарт выступал, таким образом, как автоматический регулятор мировой валютной системы и мирового рынка.

В условиях золотомонетного стандарта банки отдельных стран были обязаны обменивать бумажные деньги на золото по номиналу, т.е. по стоимости, указанной на этих деньгах. Поэтому невозможно было выпускать бесконтрольное количество бумажных денег. В период Первой мировой войны во всех странах начался огромный инфляционный рост. Цены возросли, но этот процесс уже не сопровождался переливом золота из страны в страну, потому что золото стало стратегическим товаром. В результате военных действий его резервы сократились. Везде, кроме США, был прекращен размен банкнот на золото. В 1920-е гг. в Англии, Франции и США был введен так называемый *золотослитковый стандарт*, при котором банкноты обменивались на золотые слитки весом 12,5 кг. Для этого, естественно, в банке к оплате требовалась довольно крупная сумма в банкнотах. В результате в период действия золотослиткового стандарта золото применялось лишь в международных расчетах. В других странах предусматривался обмен кредитных денег на *деvisы* (платежные средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов) в валютах стран золотослиткового стандарта, а затем на золото (*золотодевизный стандарт*). На Генуэзской конференции

в 1922 г. был закреплен переход к золотодевизному стандарту. В качестве девизных валют выступали американский доллар, французский франк, английский фунт стерлингов. Национальные кредитные деньги стали использоваться в качестве международных платежно-резервных средств, был восстановлен режим колеблющихся валютных курсов. В результате мировая валютная система стала представлять, по сути, несколько конкурирующих между собой валютных блоков. Кроме того, золотодевизный стандарт создавал потенциальную возможность отрыва валют от золотой основы и возникновения инфляции. Но в период между двумя мировыми войнами многие страны отказались от этого стандарта и вышли из системы золотодевизного стандарта. Золотодевизная валютная система потерпела крах.

В период Второй мировой войны снова возросла роль золота как мирового резервного и платежного средства, а покупательная способность денег постоянно снижалась в результате инфляции. В 1944 г. в результате кризиса мировой валютной системы, с одной стороны, и необходимости укрепления и нарастания в дальнейшем международных экономических связей — с другой, был разработан и принят проект новой *Бреттон-Вудской валютной системы*. Основные его положения сводились к следующему: установлены твердые обменные курсы стран-участниц к курсу ведущей валюты (доллар США); курс ведущей валюты был фиксирован в золоте; центральные банки должны были поддерживать фиксированный курс своей валюты по отношению к ведущей валюте с помощью валютных интервенций, т.е. предполагалось вмешательство центральных банков стран — участниц в операции на валютном рынке в целях влияния на курс национальной валюты (в результате купли-продажи иностранной валюты центральный банк способствует поддержанию курса своей национальной валюты, например, для снижения курса своей валюты он скупает иностранную валюту). Так как в соответствии с Бреттон-Вудскими соглашениями лишь валюта одной страны сохраняла связь с золотом (доллар США), то эта валютная система называется иногда *золотодолларовой*. В результате Бреттон-Вудской конференции были созданы Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР) как специализированные учреждения ООН.

После Второй мировой войны США стали ведущей мировой державой. При золотодолларовом стандарте мировая система стала зависеть от состояния американского доллара и успешного функционирования экономики этой страны. Однако по мере восстановления экономики, разрушенной войной, и более широкого использования других национальных валют (ФРГ, Швейцарии, Японии) доллар постепенно утрачивает монопольное положение в валютных отношениях, а валюты некоторых стран более широко используются в качестве международного платежного и резервного средства. В результате сформировались три валютных центра: США, ЕС и Япония.

Мировой экономической кризис конца 1960-х гг. сопровождался и валютным кризисом. Валютная система, основанная прежде всего на долларе, пришла в противоречие с интернационализацией мирового хозяйства. В результате ослабления экономических позиций США увеличился внешний долг страны (за 1948—1971 гг. в 8,5 раза), а официальные валютные резервы сократились в 2,4 раза. Выявился недостаток золотовалютных резервов для обеспечения платежеспособности по внешним обязательствам многих стран. Так, в 1969 г. официальные золотые запасы капиталистических стран составили 41 млрд долл., т.е. находились на уровне 1961 г., а международный платежный оборот за этот период увеличился в два раза. На свободных рынках золота в мае 1969 г. цена за унцию была выше официальной на 20—25%. В марте 1969 г. «золотой пул» был распущен.

В результате обострения международной валютной ликвидности (т.е. легко реализуемых ценностей, которые могут быть использованы для погашения долговых обязательств) в 1970 г. МВФ были выпущены так называемые *специальные права заимствования* (СДР) и оговорены обязательства стран — членов МВФ предоставлять друг другу кредиты пропорционально своим квотам в основном капитале МВФ, что было нацелено на дальнейшее сокращение сферы применения золота в международных расчетах. В 1971 г. США отказались от обмена доллара на золото по официальному курсу. Цена на золото на мировых рынках еще более подскочила. Поддерживать систему фиксированных валютных курсов стало невозможно. Бреттон-Вудская система практически развалилась. Доллар утратил право быть единственной резервной валютой. Роль резервных начали выполнять валюты других стран (марка ФРГ, швейцарский франк, японская иена, СДР). Хаос международных валютных отношений вылился в 1976 г. в соглашения, подписанные в Кингстоне (Ямайка), в результате чего сформировалась так называемая *Ямайская валютная система*. В соответствии с этими соглашениями основой валютной системы являются СДР, которые признаются в качестве базы для установления валютных паритетов и основным международным платежно-расчетным средством. Однако к 1985 г. в СДР устанавливали курс валют лишь 12 из 149 стран — членов МВФ. При этом фактически сохранялся долларовый стандарт: в валютной корзине СДР доллар занимал 42%. По этим соглашениям отменены официальная цена золота и золотые паритеты. Было достигнуто соглашение о введении плавающих валютных курсов, которые должны были бы помочь обеспечить сбалансированность расчетов между странами. В действительности режим плавающих валютных курсов никогда не существовал в идеальном варианте, реально существовала система регулируемого плавания. В конце XX в. стало популярным кредитование через МВФ с целью сокращения дефицита платежных балансов. В результате ямайских соглашений фактически была закреплена тенденция к *многовалютному стандарту* и выделению регио-

нальных валютных систем США, стран Западной Европы, Японии. Однако в действительности основной валютой в международных экономических отношениях являлся и является до сих пор американский доллар. На его долю в обороте глобальной валютной торговли в 2007 г. приходилось 86,3%, на евро — 36,9, иену — 16,6, английский фунт стерлингов — 15%¹.

Европейская валютная система. В связи с ростом интеграционных процессов в Европе в 1972 г. была введена так называемая *валютная змея*, т.е. система согласованных валютных курсов стран ЕС, которая просуществовала до 1979 г. Коллективное плавание европейских валют осуществлялось по отношению к доллару и другим валютам. Курсы стран — членов «валютной змеи» поддерживались по отношению друг к другу и доллару с помощью валютных интервенций. Если курс валюты опускался ниже предельного уровня, то центральный банк скупал национальную валюту, пока ее курс не достигал предусмотренного уровня. Удельный вес каждой национальной валюты зависел от доли ее ВВП в совокупном ВВП стран ЕС. Золото использовалось в качестве резервных активов. Был создан совместный золотой фонд, в котором объединялись 20% официальных золотых резервов для частичного обеспечения эмиссии *экио*². Создание Европейской валютной системы (ЕВС) должно было привести к стабильности в ЕВС и оградить ее от экспансии доллара США. В 1999 г. в странах Европейского союза были установлены неизменные обменные курсы для стран-участниц. С января 2002 г. в 12 странах ЕС была введена единая валюта — евро. Это укрепило ЕВС. Предполагалось, что введение единой валюты даст возможность легче бороться с инфляцией, собирать налоги, кредитовать экономику.

Современный этап развития Международного валютного сообщества (МВС) характеризуется, в частности, начавшейся борьбой между долларом и евро за упрочение своих позиций в мире. После первоначального краткосрочного понижения курс евро стал расти. Высокий курс евро нужен странам ЕС, в частности, для того, чтобы сделать более дешевым возрастающий импорт энергоносителей. В 2006 г. Россия объявила о необходимости перехода к свободной конвертируемости рубля.

Современная валютная система сохраняет все противоречия, свойственные мировой экономической системе в целом, и не отвечает требованиям равенства всех стран — участниц мировой экономики, что подтвердил разразившийся в последние годы мировой экономической и финансовый кризис. Появление евро, по сути, означает усиление многополярности МВС. Это важно для России, поскольку у нее появляется возможность маневра при решении вопросов режима валютного курса, состава валютных резервов, создается возможность в перспективе ослабить зависимость рубля от доллара.

¹ Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 7. С. 17.

² Введенная странами ЕС европейская валютная единица *экио* была положена в основу установления курсовых соотношений между валютами стран ЕС, средством расчета между их центральными банками, счетной единицей в специализированных учреждениях и фондах.

Валютные рынки. Валюты разных стран при экспортно-импортных и других операциях обмениваются на *валютных рынках* — финансовых рынках, через которые осуществляются операции с иностранной валютой по ее купле-продаже на основе спроса-предложения. Основными участниками торговых сделок являются крупные коммерческие банки, которые через свои отделения во многих городах мира постоянно проводят свои валютные операции. Мировые валютные рынки находятся в Нью-Йорке, Лондоне, Париже, Токио и других городах. На них происходят сделки с самыми часто встречающимися и признанными валютами. Роль этих рынков в международных связях трудно переоценить. Так, только на валютном рынке Нью-Йорка объем международных финансовых сделок ежедневно составляет 1,3 млрд долл. На региональных рынках совершаются операции с наиболее распространенными в данном регионе валютами. Существует, например, рынок азиатских долларов в Сингапуре и Сянгане. На национальных рынках валюта продается по определенному курсу. За осуществление операций по обмену валюты банк получает прибыль (маржу) как разницу между курсом покупателя (той ценой, по которой банк за национальную валюту покупает иностранную) и курсом продавца (который определяется при продаже иностранной валюты за национальную).

Валютные рынки похожи на рынки совершенной конкуренции. Необычными являются лишь последствия, к которым могут привести в некоторых случаях операции на этом рынке, от которых зависят экономическое состояние и уровень жизни населения различных стран. Появление валютных рынков связано с торговлей между странами и необходимостью в результате обменивать одну валюту на другую, соотносить их друг с другом, определяя цены на товары и услуги.

Валютный курс и паритет покупательной способности. Определенное соотношение между денежными единицами разных стран выражается в *курсе валют*. В условиях отсутствия валютной стабильности в международных расчетах применяется *паритет покупательной способности* (ППС) как основа для колебания валютных курсов. Идеи, лежащие в основе ППС, были выдвинуты еще в XVI в., затем разрабатывались Д. Рикардо. В 1920-х гг. эти вопросы обобщил шведский экономист Густав Кассель. ППС — это соотношение между двумя или несколькими валютами на основе их покупательной способности, рассчитанной по отношению к цене определенного набора товаров и услуг:

$$K(t) = \frac{P(t)}{P_o(t)}, \quad (20.1)$$

где $K(t)$ — ППС; $P(t)$ и $P_o(t)$ — уровень цен внутри страны и за границей; t — момент времени.

Это соотношение предполагает действие так называемого *закона одной цены*, в соответствии с которым цены на товары в одной стране равны ценам на товары в другой. Правда, эта тенденция прослеживается лишь в долгосрочном периоде и верна для экономически развитых стран. Помимо цен на наборы товаров и услуг на валютный курс действуют и динамика процентных ставок, и сальдо торгового баланса, и другие факторы. Так, в середине 2002 г. Европейский центральный банк повысил процентную ставку по вкладам в евро на 0,5%. Котировка евро на мировых рынках тут же пошла вверх.

Считается, что валютный курс влияет на темпы экономического роста страны: завышенный курс ведет к их замедлению, так как валюта становится более дорогой по сравнению с фактическим курсом, что способствует притоку импортных товаров в страну, обострению конкуренции между ними и национальным производством, сокращением последнего и т.д. Поэтому адекватно установленный валютный курс влияет на изменение цен в стране. Поскольку на покупательную способность валюты оказывают влияние не только внутренние цены на товары и услуги, но и состояние платежного баланса, валютные ограничения, изменение уровня процентных ставок и т.д., то ППС является довольно условным показателем и может не совпадать с курсом валюты.

Плавающий валютный курс. При плавающем (гибком) валютном курсе цена (курс валюты) устанавливается на основе спроса и предложения на нее и перемещение кривой спроса зависит от тех же факторов, которые влияют на спрос на рынке совершенной конкуренции (ценовые и неценовые факторы). Допустим, курс доллара и фунта стерлингов устанавливается в соотношении 2 : 1. Если вследствие указанных причин американцы стали больше импортировать английских товаров, то, при прочих равных условиях, у них образовалась нехватка фунтов стерлингов, что привело к изменению валютного курса, допустим, до 3 : 1. Курс фунта вырос, так как за 1 ф. ст. теперь дают 3 долл., а курс доллара снизился, так как раньше 1 долл. был равен $\frac{1}{2}$ ф. ст., теперь — $\frac{1}{3}$ ф. ст. Это приведет к росту цен на английские товары на американском рынке. К примеру, если раньше товар стоил 100 ф. ст., или 200 долл., то затем его цена в долларах поднялась до 300. В результате эти товары стали меньше покупать, они стали менее конкурентоспособными, импорт их в Америку сократился. С точки зрения Англии цена 1 ф. ст. поднялась, так как раньше за него англичане получали 2, а теперь 3 долл. Американские товары для англичан стали более конкурентоспособными, более приемлемыми в цене. Так, если прежде американский товар на английском рынке стоил 100 долл., или 50 ф. ст., то затем его цена на английском рынке упала до 33,3 долл. Импорт в Англию американских товаров расширился. За эти же деньги англичане могут импортировать (следовательно, покупать на внутреннем

рынке) более дорогие американские товары или товары по той же цене (в долларах), но в большем количестве. Таким образом, свободное колебание спроса и предложения на валюту в условиях плавающего валютного курса выравнивает условия торговли для стран-партнеров. В случае длительного обесценения курса национальной валюты и накопления отрицательного сальдо ее платежного баланса возможно снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам. *Девальвация валюты* имеет место при режиме фиксированного валютного курса, когда цена иностранной валюты повышается как следствие принятия соответствующего решения на государственном уровне. *Ревальвация* означает снижение курса иностранной валюты по отношению к национальной (т.е. укрепление последней) в результате соответствующего государственного решения.

Гибкий валютный курс. В условиях гибкого валютного курса говорят об *обесценении* или *удорожании валюты*. Национальная валюта обесценивается, если ее курс (под влиянием соотношения спроса и предложения) по отношению к иностранной валюте падает. Если же цена национальной валюты по отношению к иностранной растет (в результате изменения соотношения спроса и предложения на валютном рынке), то говорят об удорожании валюты. В 2006 г. в России в качестве операционного ориентира курсовой политики рублевой стоимости использовалась *бивалютная корзина*, рассчитываемая исходя из 0,6 долл. и 0,4 евро. Сейчас доля американского доллара в бивалютной корзине составляет менее 0,5, доля евро примерно та же, увеличилась доля английского фунта стерлингов и японской иены. Это позволило гибко реагировать на взаимные колебания курсов основных мировых валют¹. Так, номинальный курс доллара к рублю на 1 октября 2006 г. по сравнению с 1 января 2006 г. снизился на 7%, а евро — на 0,6%. Эти изменения соответствовали динамике курса евро по отношению к доллару США на мировом валютном рынке. В результате номинальный эффективный курс рубля за январь — сентябрь 2006 г. возрос на 3,2%². В 2007 г. политика валютного курса будет направлена на сдерживание инфляции, финансовую стабильность экономики, сохранение приемлемого уровня конкурентоспособности отечественного производства.

Фиксированный валютный курс. Недостатки плавающих валютных курсов пытаются преодолеть, используя фиксированные (по отношению к отдельным валютам или корзине валют) валютные курсы. Поскольку спрос и предложение на валюты продолжает колебаться, то для поддержания его объявленного соотношения в функционировании валютного рынка должно вмешиваться государство. Центральный банк поддерживает курс нацио-

¹ См.: Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2007 год // Деньги и кредит. 2006. № 4. С. 9.

² Там же. С.10.

нальной валюты (приравнивая, допустим, 100 ед. национальной валюты к 1 долл., тогда единица национальной валюты будет стоить $1/_{100}$ долл.), скупая или продавая иностранную валюту. В случае если курс национальной валюты, например, по отношению к доллару растет выше объявленного, ЦБ продает иностранную валюту на рынке, увеличивая ее предложение и влияя таким образом на соотношение спроса и предложения валют на валютном рынке. В случае если курс национальной валюты снижается, то ЦБ скупает иностранную валюту до установления определенного ранее курса. Валютные интервенции используются и для поддержания плавающих курсов национальных валют, но обычно их действие в этом случае менее значимо. Вмешательство ЦБ в операции на валютном рынке с целью влияния на курс национальной валюты за счет купли-продажи иностранной валюты называется *валютной интервенцией*.

Платежный баланс и курс валюты. *Платежный баланс* — это соотношение всех доходов, которые получает страна, со всеми платежами, которые она производит за границей, за определенный период. Наиболее общей схемой платежного баланса, которую по рекомендации МВФ приняли большинство стран, является следующая.

A. Текущие операции

Товары

Услуги

Доходы от инвестиций

Прочие услуги и доходы

Частные односторонние переводы

Государственные односторонние переводы

Итого А: баланс текущих операций

B. Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал

Прямые инвестиции

Портфельные инвестиции

Прочий долгосрочный капитал

Итого: А + В

C. Прочий краткосрочный капитал

D. Ошибки и пропуски

Итого: А + В + С + D

E. Балансирующие статьи

Переоценка золотовалютных резервов, распределение и использование СДР

Движение золотовалютных резервов

F. Чрезвычайные источники покрытия сальдо

G. Обязательства, образующие валютные резервы иностранных официальных органов

Итого: A + B + C + D + E + F + G

Н. Итоговое изменение резервов

Золото

СДР

Резервная позиция в МВФ

Иностранная валюта

Прочие требования

Кредиты МВФ

Превышение поступлений над платежами составляет *активное*, или *положительное*, сальдо баланса. В 2006 г. в Российской Федерации платежный баланс формировался в условиях высоких цен на топливно-энергетические ресурсы — основную статью Российского экспорта. За январь-сентябрь 2006 г. цены на нефть и ее продукты и природный газ были на 35% выше, чем в 2005 г. По итогам 2006 г. в России ожидалось положительное сальдо внешнеторгового баланса в 127,9 млрд долл. США¹. В случае превышения платежей над поступлениями говорят о *пассивном*, или *отрицательном*, сальдо баланса. Платежный баланс дает представление об экономическом положении страны (например, в экспорте страны преобладают товары, связанные с достижениями НТР или продовольственные, сырьевые), о роли этой страны в международном разделении труда в нем отражаются многообразные экономические отношения между странами и т.д. Постоянное превышение платежей импортных операций над экспортными, как правило, свидетельствует об определенных экономических затруднениях страны в связи с отрицательным сальдо платежного баланса.

Платежный баланс состоит из трех основных частей: 1) текущие операции; 2) статьи, отражающие движение капиталов; 3) изменение валютных резервов.

1. Раздел, показывающий *текущие операции*, отражает масштабы и структуру внешнеэкономических связей. Их характеризует торговый баланс, или соотношение экспортно-импортных операций; платежи и поступления по услугам (страхование, фрахт и др.); доходы и платежи по заграничным инвестициям. В России в 2006 г. положительное сальдо текущих операций увеличилось на 18,2 млрд долл. Экспорт товаров вырос на 28,4%, импорт за это же время — на 28,7%². По предварительной оценке экспорт в 2007 г. возрастет с 335,2 млрд до 412,9 млрд долл. США³, а импорт — с 207,3 млрд долл. в 2006 г. до 253,7 млрд долл. США⁴. В связи с развернувшимся мировым экономическим кризисом произошли изменения

¹ См.: Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2007 год // Деньги и кредит. 2006. № 4. С. 7.

² Там же.

³ Там же. С. 17.

⁴ Там же.

и в тенденциях внешней торговли нашей страны. В результате снижения цен на сырьевые товары на мировом рынке в 2009 г. произошло сокращение экспорта товаров на 36%, в то же время происходил рост импорта: в феврале 2009 г. — на 8%, марте — на 28%, сальдо текущих операций было положительным и составило 49 млрд долл. По мнению председателя Банка России С. М. Игнатьева, рост импорта свидетельствует о возобновившемся экономическом росте в РФ¹.

2. В баланс движения капиталов и кредитов входят платежи и поступления по экспорту и импорту государственного и частного долгосрочного и краткосрочного капиталов. Экспорт капиталов осуществляется в двух формах: предпринимательского и ссудного (в виде займов, кредитов и др.). В свою очередь, предпринимательский капитал включает в себя прямые и портфельные инвестиции. *Прямые инвестиции* — это вложения иностранного капитала в акции предприятий, обеспечивающие возможность полного контроля над деятельностью предприятия. *Портфельные инвестиции* представляют собой вложения иностранного капитала в ценные бумаги, не дающие их владельцам право контроля над предприятием и направленные лишь на получение дохода. В целом в 2006 г. приток частного капитала в Российскую Федерацию составил более 40 млрд долл. США².

3. Последний раздел платежного баланса отражает *изменение валютных резервов* в результате международных валютных операций центрального банка страны, связанных с поддержанием курса национальной валюты и выравниванием платежного баланса.

В идеальном варианте платежный баланс всегда должен быть сбалансирован. Однако очень часто он связан с дефицитом или положительным сальдо. В первом случае это означает, что страна израсходовала больше иностранной валюты, чем получила от внешнеэкономической деятельности, и официальные резервы ее сократились. Если платежный баланс положительный, то страна заработала больше иностранной валюты, чем израсходовала на импорт, и официальные резервы возросли. Хотя дефицит платежного баланса в отдельные годы и возможен, однако если он повторяется длительное время, то это приводит к истощению официальных золотовалютных резервов, и страна должна принять соответствующие меры для корректировки платежного баланса (например, сдерживание импорта и поощрение экспорта).

Как курс валюты влияет на платежный баланс? Есть ли связь между изменениями курса и развитием страны? Если, допустим, курс валюты А к валюте Б вырос с 3 : 1 до 2 : 1, то товары, которые импортировала страна А из страны Б, стали более дешевыми: если раньше товар страны Б на внутреннем рынке страны А стоил 300 ден. ед., то в результате роста курса валюты

¹ Деньги и кредит. 2010. № 5. С. 26.

² См.: Деньги и кредит. 2006. № 4. С. 7.

А он стал стоить 200 ден. ед. Стране А стало выгодным ввозить ставшие теперь более дешевыми товары из страны Б. Таким образом, рост импорта в страну А из страны Б возрастет. Приток более дешевых импортных товаров усилит конкуренцию на национальном рынке страны А. Это, с одной стороны, может привести к разорению национальных производителей, росту безработицы, падению жизненного уровня населения. Но, с другой стороны, экспортные товары страны А подорожали на мировом рынке, стали менее конкурентоспособными. Их могут потеснить более дешевые товары других стран. Сокращение экспорта может сильно ударить по наиболее развитым отраслям экономики страны А, вызвав сокращение производства в них, что приведет к сокращению жизненного уровня населения, бюджета страны и т.д. Таким образом, рост валютного курса страны А приведет к тому, что она увеличит импорт, сократит экспорт, что, в свою очередь, приведет к отрицательному торговому балансу этой страны, который не может долгое время сохраняться, иначе это подорвет ее золотовалютные ресурсы. Считается, что валютный курс влияет на темпы экономического роста страны: завышенный курс ведет к их замедлению, так как национальная валюта оказывается более дорогой по сравнению с фактической. Заниженный валютный курс также ослабляет национальное производство в связи с ростом конкуренции иностранных товаров на внутреннем рынке.

Если же, напротив, валюта страны А по отношению к валюте страны Б подешевеет, допустим, с 3 : 1 до 4 : 1, то в этом случае импорт товаров из Б в А становится невыгодным, так как эти товары относительно дорожают. Если за товар, производящийся в стране Б и ввозимый в страну А, ранее покупатели платили 300 ден. ед., то после снижения курса валюты страны А за этот же товар надо платить 400 ден. ед. Отсюда невыгодность импортных товаров для покупателей и сокращение импорта, что создает возможности для роста национального производства. Что касается экспорта, то цена товаров, вывозимых в страну Б снизится, поскольку соотношение курса Б к А снизилось с $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{4}$. Товары страны А стали более конкурентоспособными, что может привести к росту рынков сбыта. Использование обесцененной национальной валюты с целью массового экспорта товаров по ценам ниже среднемировых называется *валютным демпингом*. В случае роста экспорта и сокращения страной импорта торговый баланс будет положительным. Однако постоянно такая ситуация продолжаться не может, так как экспортно-импортные операции этих стран взаимосвязаны. Страна Б, чтобы сохранить торговый баланс положительным, может поднять таможенные пошлины или ввести лицензии на ввоз товаров, ограничивая импорт.

Платежный баланс определенным образом отражает соотношение внешних и внутренних факторов в национальной экономике. Равновесие его влияет на стабильность валютного курса. В свою очередь, на валютном

курсе отражаются и динамика национальной экономики, и уровень цен внутри страны. Таким образом, тенденции изменения валютного курса, связывая внешние и внутренние факторы развития национальной экономики, в обобщенном виде выступают одним из показателей экономической стабильности страны. Современная валютная система отличается неустойчивостью, усилениями колебания валютных курсов, что негативно отражается на международной торговле. Падает доверие к национальным валютам, некоторые из них перестают внутри страны выполнять свои денежные функции. Так, Аргентина, Эквадор, Сальвадор в 2000 г. отказались от использования своих национальных валют и заменили их долларом. В связи с вступлением ряда стран Восточной Европы в ЕС произойдет и их отказ от использования национальной валюты на своей территории. В то же время появились условия для интернационального использования ряда региональных и национальных валют. Так, Арабский валютный фонд стремится использовать арабский динар в качестве региональной валюты арабских стран. Увеличиваются возможности использования российского рубля как одной из резервных валют. Так, Польша в 2009 г. платила РФ за поставки газа в рублях; Китай будет оплачивать газ, полученный из РФ, рублями. В ЕврАзЭС в валютной структуре платежей доля рубля РФ в 2008 г. составила 52,6%¹. В настоящее время торгово-экономическое объединение США – Канада – Мексика планирует заменить доллар на новую валюту «амеро», что, по сути, направлено на укрепление международных позиций американского доллара.

Мировой экономический и финансовый кризис, спровоцированный финансовыми проблемами США, отразился и на состоянии мировой валютной системы. Бюджетный дефицит США постоянно растет и покрывается за счет увеличения денежной эмиссии и выпуска ценных бумаг, которые ничем не обеспечены. К концу 2009 г. национальный долг США составил 13,7 трлн долл., а НД – 14,2 трлн долл.² Рост эмиссии бумажных денег для финансирования собственных антикризисных программ ведет к резкому обесценению этой валюты, неспособности выполнять такие функции мировых денег, как международное платежное средство и резервное средство, что повышает риск использования доллара в международных расчетах.

Проблемы проведения существенных преобразований в валютно-экономических отношениях были в центре внимания «Группы 20» – президентов и премьеров ряда стран, которые поставили вопрос о необходимости совместных мер по выходу из мирового финансово-экономического кризиса.

¹ Деньги и кредит. 2010. № 5. С. 51–55.

² Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 3. С. 4; № 7. С. 14.

② КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чем состоит сущность глобализации?
2. Какова роль ТНК в современной экономике?
3. Что представляет собой экономическая интеграция?
4. Какие изменения произошли в международной торговле во второй половине XX в.? Чем они были вызваны?
5. Какие точки зрения существуют относительно путей мирового развития?
6. Что такое глобальные проблемы? Какие глобальные проблемы вы знаете?
7. Что представляет собой процесс глобализации? Какие опасности в нем содержатся?
8. Какую роль может играть Россия в развивающемся мировом разделении труда?
9. Что такое валютная система?
10. Назовите этапы формирования современной валютной системы. Что такое «золотой стандарт»? Есть ли разница между золотомонетным и золотослитковым стандартом?
11. Что такое резервная валюта?
12. Что такое «специальные права заимствования» и в связи с чем они появились?
13. Как баланс экспортно-импортных операций связан с валютным курсом?
14. Каковы причины появления валютного рынка? В результате каких факторов происходит изменение взаимодействия валют на этом рынке?
15. Что такое «паритет покупательной способности»?
16. Что такое валютный курс и какое значение для национальной экономики имеет его колебание?

📖 ЛИТЕРАТУРА

1. Ворота в глобальную экономику : пер. с англ. / под ред. В. М. Сергеева. М., 2001.
2. Глобализация мирового хозяйства и проблемы Российской экономики : сб. ст. М., 1999.
3. *Гороховская О. А.* Современные тенденции развития ТНК в мировой экономике. М., 1999.
4. Курс переходной экономики / под ред. Л. И. Абалкина. М., 1997.
5. *Мартин Г.-П., Шуманн Х.* Западная глобализация: атака на процветание и демократизацию : пер. с нем. М., 2001.
6. *Оболенский В. П., Поспелов В. А.* Глобализация мировой экономики: проблемы и риски российского предпринимательства. М., 2001.
7. *Паршев А. П.* Почему Россия не Америка. М., 1999.
8. *Халевинская Е. Д., Крозе И.* Мировая экономика. М., 1999.
9. *Жуков В. Н.* Глобализация. Глобализм. Россия. М., 2002.
10. *Лукашук Н. И.* Глобализация, государство, право. XXI век. М., 2000.

① Темы рефератов

- Мировое хозяйство: сущность и основные черты
- Международные экономические организации и их роль в современной экономике
- Теории международной торговли
- Международная экономическая интеграция
- Возникновение и эволюция транснациональных корпораций
- Всемирное хозяйство: тенденции и противоречия развития
- Новый международный экономический порядок: суть и тенденции развития
- Международные валютные рынки и валютное регулирование
- Валютно-финансовая система Европейского сообщества
- Международная торговля России: основные тенденции и перспективы
- Глобальные экономические проблемы: суть и перспективы решения
- Иностраннные инвестиции и их роль в экономике России
- Международная валютная система и Российская денежная политика

Глава 21

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Сегодня экономика России существенно отличается от первого, переходного этапа к рынку, который в начале 1990-х гг. перевернул сложившуюся экономическую основу советского хозяйства. Экономика России за годы советской власти увеличилась по производственному потенциалу почти в пятьдесят раз. Одно это обстоятельство создавало гигантские трудности управления хозяйством. Но это же обстоятельство расширяло возможности разнообразных форм кооперации труда, роста концентрации производства и повышения производительности труда.

Естественные монополии в экономике России. В своем индустриальном развитии экономика России приобрела противоречивые качества. С одной стороны, она в некоторых отраслях достигла уровня технологического развития, соответствующего развитым странам Запада, главным образом в сфере военно-промышленного комплекса (ВПК). С другой стороны, в России продолжается воспроизводство технологических форм, которые на Западе ушли в прошлое как неэффективные. Промышленная структура экономики приобрела *деформированный вид*. Как считали многие экономисты, все народное хозяйство развивалось по модели одной из ее отраслей — черной металлургии, характерной чертой которой было то, что едва ли не половина новых капиталовложений шла просто на сохранение ее прежних масштабов. Преодоление деформаций промышленной структуры экономики требовало большого внимания к ее производственно-технологической стороне, а также разработки серьезной промышленной политики, учитывающей, что островами, сохраняющими экономическую целостность России, являются естественные монополии и естественные олигополии.

С точки зрения современной экономической теории *естественная монополия* представляет собой такое явление рыночной экономики, где конкуренция неэффективна. Однако неверно понимать под естественной монополией только те структуры, которые связаны с естественными или природными ресурсами. Наиболее общее определение может быть следующим: естественная монополия возникает тогда, когда определенный

субъект рынка в течение длительного времени имеет возможность получать высокую отдачу от роста масштабов производства. Другими словами, естественная монополия (или олигополия) возникает там, где действует *закон преимущества крупного производства*. В число Российских естественных монополий входят РАО «Российские железные дороги», единая энергосистема России в лице ОАО «РАО «ЕЭС России»», ОАО «Газпром», нефтяной комплекс, предприятия авиационной промышленности, производство энергетического оборудования, предприятия современного автомобилестроения и ряд других производств. Специфика естественной монополии заключается в том, что как монополия она препятствует свободной конкуренции, но как воспроизводственная структура она дает экономию издержек. Эти выгоды могут попасть в руки определенных лиц, которые будут диктовать свои условия, свои цены. Однако просто директивно ликвидировать естественную монополию — значит повысить издержки. Как следствие, неминуемо повышение цен на продукцию естественной монополии, т.е. может наблюдаться такое явление, как инфляция издержек. Очевидна социальная неблагоприятность подобного решения. Отсюда вывод: естественная монополия может быть ликвидирована единственным способом — появлением нового технологического способа создания тех же самых благ и услуг, как, например, произошло в телефонной связи с появлением мобильных систем. В остальном же естественные монополии (и олигополии) должны быть под непрерывным контролем, а возможно, и прямым управлением со стороны государства. Важно при этом, чтобы государство стимулировало, создавало условия поиска технологических нововведений, поддерживало научно-технический прогресс как фактор экономического роста страны.

Экономический рост и его факторы. Сегодня под *экономическим ростом* понимается характер функционирования национальной экономики как таковой. В экономической теории под конечной целью экономического роста понимают потребление, а в качестве непосредственной цели — прибыль. В большинстве случаев прибыль определяет *тип экономического роста*. Обычно экономистами рассматриваются два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. *Экстенсивный тип экономического роста* соответствует такому экономическому состоянию, когда в стране увеличение объема производства материальных благ и услуг достигается за счет использования большего количества факторов производства, т.е. земли, сырья, оборудования, рабочей силы и т.д. *Интенсивный тип экономического роста* наблюдается там, где прирост объема производства обеспечивается за счет применения более совершенных факторов производства, т.е. за счет элементов НТП.

Следует отметить, что в чистом виде не существует ни экстенсивного, ни интенсивного типа экономического роста. Например, в нашей стране

сейчас прирост национального дохода обеспечивается за счет интенсивных факторов лишь на 20–30%, в то время как в Западной Европе, США и Японии этот показатель превышает 50%. С количественных позиций экономический рост характеризуется показателями, принятыми во всем мире. Это прежде всего *темпы экономического роста*, а также показатели ВВП, ВНП, национального дохода, национального богатства и т.д.

Экономический рост во всех своих проявлениях зависит от следующих факторов:

- 1) *природные ресурсы* — земля, полезные ископаемые, вода и ее ресурсы, воздух и его ресурсы и пр.;
- 2) *трудовые ресурсы*;
- 3) *основной капитал* (основные фонды) — оборудование предприятий, транспортные средства и т.п.;
- 4) научно-технический прогресс (НТП);
- 5) совокупный спрос.

Каждый из этих факторов постоянно изменяется в зависимости от других и выполняет различные функции в воздействии на экономический рост. Измеряются факторы экономического роста различными показателями: ценностными и натуральными. С экономических позиций первые четыре фактора экономического роста представляют собой *факторы предложения*, так как прямо или косвенно воздействуют на увеличение экономического роста. Пятый фактор — это *фактор спроса*, который в условиях не только бездефицитной, но и дефицитной экономики стимулирует производство товаров и услуг. Все факторы взаимосвязаны между собой, в том числе и факторы предложения и спроса. Взаимодействие факторов иллюстрирует *кривая производственных возможностей* (рис. 21.1).

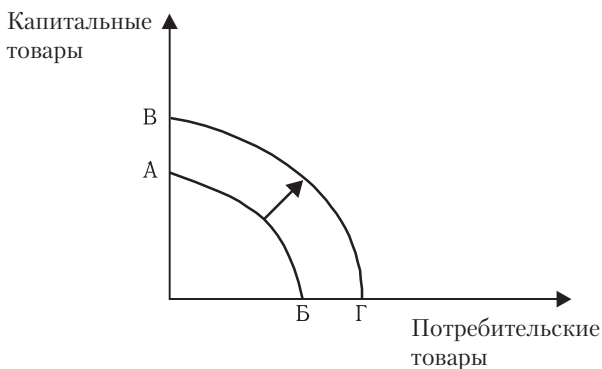


Рис. 21.1. Взаимодействие факторов экономического роста (кривая производственных возможностей)

График показывает, что увеличение объема отдельного фактора или совокупности факторов приводит к смещению кривой производственных возможностей с позиции АБ в позицию ВГ. Реальная же кривая производственных возможностей находится внутри площади АВГБ, при этом положение кривой ВГ определяется, с одной стороны, соотношением спроса и предложения товаров и услуг, а с другой стороны, абсолютной величиной предложения, т.е. действительными производственными мощностями производства.

Экономический рост, его факторы отражают функционирование национальной экономики в целом. Сегодня в большинстве стран, как уже говорилось, преобладает *смешанная экономика*, где государственному сектору принадлежит важная роль. В смешанной экономике роль государства возрастает. Сегодня государство — необходимый фактор обеспечения социальной стабильности, национальной безопасности, обеспечения конкурентоспособности экономики, научно-технического развития страны. В современных условиях государство является важнейшим фактором координации становления всех структур современной развитой индустриальной экономики.

Решающим фактором конкурентоспособности национальной экономики является наличие условий, предпосылок, возможностей осуществления нововведений и внедрения новых технологий. Именно в этой области будут осуществляться необходимые кооперация и координация усилий правительства, бизнеса, научных, академических центров и университетов.

Перспективы России не безнадежны, если будет обеспечена большая степень координации внутри страны. Ресурсы и предпосылки к этому в России есть. Необходимы реальные целенаправленные усилия.

Процесс реформирования Российской экономики оказался очень длительным и еще далеко не завершен. Но, пройдя наиболее тяжелый этап реформ, современная Россия сумела сохранить положение в группе ведущих экономически развитых стран мира.

Российская экономика в начале XXI в. нуждается в защите и поддержке со стороны государства. Назрела необходимость резкого оживления внутреннего производителя, подъема инвестиционной активности, а главное — окончательного закрепления рыночных приоритетов в сознании масс и в институциональных формах современной экономики.

Главная задача современной России — найти новое качество экономического роста, сформировать экономику, которая будет опираться на максимальную реализацию человеческого потенциала. Сегодня Россия имеет уникальный исторический шанс занять достойное положение в современном глобальном обществе мировых цивилизаций.

Раздел V

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Глава 22

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗЗРЕНИЯ В ТРАДИЦИОННЫХ ОБЩЕСТВАХ

22.1. Экономическая мысль Древнего Востока

История развития экономической мысли берет начало с тех времен, когда люди впервые задумались над целями своей хозяйственной деятельности, способами и средствами добывания благ, их распределением и обменом между собой. Письменные памятники первых цивилизаций дают нам возможность достоверно узнать об экономических воззрениях наших предков. Для большинства памятников Древнего Востока характерна простая фиксация событий хозяйственной жизни. Это переписи населения, земельные кадастры, документы хозяйственной отчетности, юридические акты, оформлявшие имущественные отношения (покупку скота, наем работников и т.д.). Характерной чертой древневосточной литературы являлся ее *государственно-нормативный характер*. Чаще всего повествование велось от имени царей, фараонов, крупных чиновников. Поэтому действительность в письменных источниках изображалась с позиций этих высокопоставленных особ и отражала проблемы, связанные с организацией государственного хозяйства и управлением им. Таковы «Гуань-цзы» — сводный памятник древнекитайской научной мысли, объединивший 564 трактата, созданных в VII—IV вв. до н.э., «Артхашастра» — древнеиндийский трактат о науке и государстве (конец IV в. до н.э. — I в. н.э.), «Свод законов вавилонского царя Хаммурапи» (около 1760 г. до н.э.).

Трактат «Гуань-цзы» занимает особое место в истории общественной мысли Китая. В начале IV в. до н.э. ученые китайской академии написали более 500 сочинений, которые были объединены общим названием «Гуань-цзы». В дошедших до нас сочинениях рассматривалась проблема защиты хозяйства от рыночной стихии. Перед государством ставились задачи регулирования цен по всей стране, соблюдения принципа «уравновешивания

хозяйства». Правитель должен был управлять средствами потребления своих подданных, держа у себя то, что у народа было в избытке, и пуская в обращение то, в чем люди испытывали недостаток. Авторы трактата открыли противоположное движение цены товаров и денег и предлагали для стабилизации хозяйства применять нормируемую эмиссию денежных знаков.

Знаменитый трактат «Артхашастра» является основным источником для изучения хозяйства, социальной жизни и экономической мысли Древней Индии. Трактат состоит из 15 книг, в которых даются предписания относительно образа жизни царя, руководителей государственных ведомств, рассматриваются методы ведения внешней политики, организации армии, деятельности судов и т.п. Как следует из названия, трактат посвящен *артхе* — материальной выгоде, которую должна принести государству царская власть. Для царя артхой является приобретение земель, населенных людьми. Захват территорий приводит к пополнению казны. Казна позволяет содержать значительное войско, опираясь на которое царь продолжает завоевательную политику, пока не станет «владыкой мира». Предписания трактата содержат конкретные рекомендации для пополнения царской казны. Среди них: введение многочисленных налогов, в том числе за торговлю алкогольными напитками, казнь преступников с конфискацией имущества, сбор денег с доверчивых паломников за демонстрацию чудес в храмах. Предметом особой заботы государства была борьба с казнокрадством. В трактате с сожалением говорится, что легче угадать полет птиц, чем уловки хитроумных чиновников. Поэтому рекомендовалось чаще менять чиновников, чтобы они не освоили способов злоупотребления своим положением.

Памятником социально-экономических отношений Вавилонии являются законы царя Хаммурапи, в которых давались конкретные рекомендации по укреплению экономической власти государства. В числе важнейших из них — защита собственности граждан Вавилона, в первую очередь государственных служащих и воинов. Ряд законов направлен против произвола ростовщиков: четко определялась ставка процента в денежной и натуральной формах, в случае неурожая давалось разрешение на продление срока погашения долга, срок долгового рабства был ограничен тремя годами, за плохое обращение с должниками было предусмотрено наказание ростовщиков. Законы Хаммурапи были составлены с учетом трех категорий населения: полноправных свободных граждан, неполноправных свободных и рабов. За один и тот же проступок для этих категорий были установлены разные меры наказания: наименьшие — для свободных, наибольшие — для рабов. Большое внимание в законах уделялось регулированию отношений найма. В то же время авторы не проводили различий между наймом людей и наймом имущества.

В центре внимания древнеегипетской литературы находились вопросы управления. Среди них особое место занимали «Поучения» — сочинения, в которых отражались вопросы государственного управления на разных его уровнях. В «Поучениях гераклеопольского царя своему сыну Мери-кара» особое внимание уделялось укреплению чиновничьего аппарата. В «Поучениях Ахтоя, сына Дуауфа, своему сыну Пиопи» прославлялась карьера писца. В многочисленных школьных поучениях также говорилось о привилегиях писца и давались рекомендации, как следует разговаривать с начальством, с подчиненными, как вести себя на службе и в домашней обстановке. Из литературных источников мы узнаем о высочайшей централизации управления в Древнем Египте, где главным было не столько разделение на гражданские и военные чины, сколько приближение к центральной власти.

В произведениях Древнего Востока проблемы экономики в целом не стали предметом научного анализа. Они, как правило, облекались в религиозную форму и были подчинены решению социальных и политических задач. В то же время в них нашли отражение практические познания в области ведения хозяйства, были даны общие рекомендации по управлению государством, контролю за экономической деятельностью граждан.

22.2. Экономические воззрения в античном обществе

Экономическая мысль Древней Греции нашла свое отражение в работах выдающихся мыслителей — Ксенофонта, Платона, Аристотеля. Они первыми подвергли анализу экономические явления и попытались выявить закономерности развития общества. Объектом специальных исследований в их работах стали экономические проблемы расцвета и кризиса рабовладельческого строя: институт частной собственности на средства производства, развитие товарно-денежных отношений, проблемы разделения труда.

Известным представителем экономической мысли Античности является древнегреческий философ, ученик Сократа **Платон** (427—347 до н.э.). Наибольшую известность по проблемам экономического характера получили два его сочинения: «Государство» и «Законы». В первом сформулированы принципы идеального государственного устройства, во втором — идеи создания государства, более близкого к реальной действительности. Возникновение государства Платон связывал с необходимостью удовлетворения повседневных интересов людей и с обменом. Государство может существовать длительное время, если оно основано на натуральном хозяйстве и если деньги имеют ограниченное хождение.

Основой государственного устройства Платон считал идею справедливости: *справедливым* он называл такое общественное устройство, в котором каждый занимается тем, к чему приспособлен в наибольшей степени.

Развивая свою мысль, Платон исследовал три основные добродетели человека: мудрость, мужество и сдерживающую меру. *Мудрость* есть способность дать правильный совет не только в частном деле, но и при решении государственных проблем. Те, кто обладает таким даром, должны править, но их очень немного. *Мужество*, согласно Платону, есть способность оставаться храбрым даже при осознании грозящей смертельной опасности. Те, кто обладает этим даром, даже если это женщины, должны защищать государство — быть воинами. *Сдерживающая мера* — это способность понимания необходимости подчинения законам. Такой способностью обладают многие люди; они достойны быть свободными гражданами. Если они не являются правителями или воинами, то, скорее всего, будут крестьянами и ремесленниками. Наконец, те, кто не обладает ни одной из этих добродетелей, должны быть рабами. В итоге справедливое общество должно состоять из четырех различных классов: 1) правителей, 2) воинов, 3) свободных крестьян и ремесленников, 4) рабов. Правители и воины, по мысли Платона, не должны иметь частной собственности, чтобы ничто не отвлекало их от ежедневных забот об общественном благе. Напротив, крестьяне и ремесленники могут быть частными собственниками, так как это побуждает их лучше трудиться.

Затрагивая вопросы товарного производства, Платон подошел к пониманию того, что в процессе обмена происходит приведение товаров к соразмерности и единообразию. У Платона были догадки о том, что деньги выполняют не только функции средства обращения и накопления сокровищ, но и функцию меры стоимости. Одним из первых в истории античной мысли Платон поставил вопрос об основе и уровне цен. Он считал, что цены должны регулироваться государственной властью, причем за основу должна браться такая цена, которая обеспечивала бы получение умеренной прибыли.

Другим известным представителем древнегреческой экономической мысли был историк и философ **Ксенофонт** (ок. 430—355/354 до н.э.), написавший руководство по управлению домашним хозяйством эпохи рабовладения. Название этого труда — «*Экономикос*» — можно перевести как «О домашнем хозяйстве» (или другой вариант русского перевода — «*Домострой*»). От этого труда и пошло название экономической науки. По определению Ксенофонта, *экономика* — наука, при помощи которой можно обогащать хозяйство. Предметом этой науки являются домоводство и сельское хозяйство, которое Ксенофонт считал основой хозяйственной деятельности людей. Занятия ремеслом и торговлей он осуждал. Рабство

рассматривалось им как естественное явление, однако, сознавая низкую производительность труда рабов, Ксенофонт рекомендовал рабовладельцам шире использовать материальные стимулы по отношению к тем, кто отличался усердием в выполнении работ. Он учил рабовладельцев, что для обогащения хозяйства необходимо получение излишка за счет минимального удовлетворения потребностей рабов.

Заслугой Ксенофонта является то, что, говоря о «ценности» товара, он рассматривал *ценность* как в смысле потребительной стоимости, так и в смысле меновой стоимости. Фактически Ксенофонт был одним из первых, кто поставил вопрос об этих двух сторонах товара. При всем отрицательном отношении Ксенофонта к торговле и денежному хозяйству он признавал полезность денег как в период экономического благополучия, так и в годы бедствий. Ксенофонт полагал, что деньги являются специфическим товаром, поскольку денег никто не имеет столько, чтобы не желать иметь их еще больше, в то время как приобретение других товаров имеет предел. Вместе с тем он осуждал ростовщичество и, следовательно, использование денег в качестве судного капитала.

Самые гениальные экономические прозрения среди античных мыслителей принадлежат ученику Платона философу **Аристотелю** (384—322 до н.э.). Он заинтересовался двумя ключевыми проблемами того времени — эффективным использованием имущества в рабовладельческом хозяйстве и осуществлением справедливого (эквивалентного) обмена. Аристотель сделал удивительные для своего времени открытия и поставил проблему рационального использования богатства, впервые сформулировал понятия общественного разделения труда, эквивалентного обмена, меновой и потребительной стоимости. «Общественные взаимоотношения возникают не тогда, — писал Аристотель, — когда есть два врача, а когда есть, скажем, врач и земледелец, и вообще разные и неравные стороны, а их-то и нужно приравнять. Поэтому все, что участвует в обмене, должно быть каким-то образом сопоставлено. Для этого появилась монета и служит, в известном смысле, посредником, ибо все ею измеряется. Все должно измеряться чем-то одним... Такой мерой является потребность, которая все связывает». Таким образом, Аристотель первым сформулировал проблему, которая стала центральной для экономистов на протяжении многих столетий. Вопрос на первый взгляд простой: *чем определяются пропорции обмена товаров*, или иначе, *что делает товары сравнимыми?* Ответ на этот вопрос разделил экономистов на два самых крупных течения в истории экономической мысли: сторонников трудовой теории стоимости и сторонников различных вариантов теории, суть которой заключается в том, что стоимость является категорией субъективной и выводится из оценки людьми полезности товара.

Аристотель рассмотрел продукт как товар, имеющий двойное значение. Впервые в истории он наметил разграничение между потребительной стоимостью и стоимостью вообще. В этой связи он приводил пример с сандалией, которая служит для обувания ноги и для обмена. Когда сандалия служит для обувания ноги, она является потребительной стоимостью, а когда служит для обмена, то становится товаром.

Таким образом, мыслители древности, и прежде всего Греции, сумели не только поставить сложнейшие экономические вопросы, но и дать на них свои ответы. Они впервые ввели в оборот термин «экономия» и производный от него «экономика» (по-гречески *οικος* — значит дом, хозяйство, *νομος* — учение, закон). Дали определение экономии как науки, при помощи которой можно обогащать свое хозяйство, а ее предметом считали домоводство и сельское хозяйство. Выдвинули идею о разделении труда и обосновали его необходимость исходя из разносторонности потребностей и односторонности возможностей человека, а также указали на зависимость роста разделения труда от степени развития рынка. Ввели двойное понимание богатства: как совокупности потребительных стоимостей и как накопления денег. Исходя из этого рассмотрели продукт как товар, имеющий двойное значение, т.е. наметили разграничение между потребительной стоимостью и меновой стоимостью товара. Высказали догадку о том, что в основе равенства между различными товарами должно быть что-то общее, делающее их сравнимыми. Первыми выразили мысль, согласно которой деньги являются концентрированным богатством, средством обращения и мерой стоимости. Впервые провели различие между простым товарным обращением и обращением денег как капитала. Постановкой и попыткой решения этих экономических вопросов мыслители древности открыли перспективу будущего развития экономической науки.

22.3. Экономическая мысль Средневековья

После гибели Римской империи начался процесс формирования феодализма. В разных странах он проходил по-разному, но всюду знаменовался захватом общинных крестьянских земель и образованием феодальных поместий на основе земельной собственности феодала и его неполной собственности на работника — крепостного крестьянина.

В период разложения Рима возникла христианская церковь, которая стала преемником греческой и римской философии и экономии. Законы церкви назывались *канонами*. Теоретическая мысль, в том числе и экономическая, носила преимущественно теологический и канонический характер. Принципиально нового в экономическую мысль церковь внести не могла.

Она превратила экономические идеи Аристотеля в жесткую догму, в нерушимый канон и использовала эти идеи в борьбе против всего нового и прогрессивного. Однако полностью остановить развитие экономической мысли инквизиция не могла. Хозяйственная жизнь рождала проблемы, которые не знал античный мир. Их анализом и осмыслением занимались наиболее выдающиеся мыслители Средневековья. Крупнейшим среди них был итальянский монах и теолог **Фома Аквинский** (1225—1274). Вслед за Аристотелем Фома Аквинский развивал мысль о естественности натурального хозяйства и в связи с этим производил деление богатства на *естественное* (продукты натурального хозяйства) и *искусственное* (золото и серебро). Искусственное богатство, по мнению философа, не делает человека счастливым, и приобретение такого богатства не может быть целью, так как она должна состоять в «нравственном усовершенствовании».

В соответствии с традициями католической церкви Фома Аквинский осуждал ростовщичество, называя его «постыдным ремеслом». Однако он считал, что торговля представляет собой занятие законное, так как различия в природных богатствах разных стран свидетельствует о том, что торговля предусмотрена Провидением. Торговая прибыль не носит ничего порочного и может быть использована для честной цели.

Интересен у Фомы Аквинского взгляд на частную собственность и проблему справедливости. Как известно, в раннем христианстве идея равенства воплотилась в идею отказа от частной собственности, обобществлении имущества и в утверждении всеобщей обязанности трудиться. В соответствии с традициями христианства труд у Фомы Аквинского получил позитивную оценку как необходимый для жизни, избавления от праздности, укрепления нравственности. В то же время философ вслед за Аристотелем отвергал идею о равнозначности всех видов труда и рассматривал физический труд как рабское занятие.

Отходя от идей раннего христианства, Ф. Аквинский утверждал, что частная собственность необходима, по крайней мере, в этом несовершенном мире. Когда добро принадлежит отдельным людям, они больше работают и меньше спорят, поэтому необходимо терпеть существование частной собственности как уступку человеческой слабости.

Предвестником экономических воззрений Нового времени стали социальные утопии периода разложения феодализма. Утопические идеи существовали у многих народов в мифах и легендах о прошлом «золотом веке», в котором господствовали общинный строй и социальное равенство людей. В Средние века утопические идеи нашли свое отражение в *ересях*. Несмотря на их отчетливо религиозную форму, они имели конкретное экономическое содержание как ожидание всеобщего блага и счастья людей, наступления «тысячелетнего царства». В качестве идеала средневековые

ереси пропагандировали отношения, характерные для первых христианских общин.

В XVI—XVII вв., с началом эпохи первоначального накопления капитала, возникла литература утопического характера. Родоначальником утопического социализма признан английский писатель-гуманист и государственный деятель **Томас Мор** (1478—1535). Наиболее значительное его сочинение — «Золотая книга, столь же полезная, как забавная, о наилучшем устройстве государства и о новом острове Утопия» (1516). В ней автор критиковал современный ему строй, показывал страдания крестьянства, вызванные первоначальным накоплением капитала, огораживанием земель и превращением последних в пастбища. Источник пороков существующего строя Мор видел в частной собственности. Этому строю он противопоставил идеальное государство, Утопию, в котором господствуют общественная собственность, общественное производство и справедливое распределение. Все жители Утопии обязаны работать. Политический строй основан на демократических принципах. Все произведенное является общественным достоянием. Изобилие материальных благ делает возможным распределение их по потребностям. В свободное от работы время жители Утопии занимаются изучением наук и искусств.

Другим представителем раннего утопического социализма в Италии был **Томмазо Кампанелла** (1568—1639). Свои социально-политические взгляды он изложил в книге «Город Солнца» (1623). Кампанелла так же, как и Мор, нарисовал картину будущего общества, в котором господствует общественная собственность на средства производства, хозяйство организовано как единое целое и ведется в соответствии с планом, имеет место всеобщность труда и контроль за его использованием, распределение созданного продукта осуществляется поровну между всеми жителями города.

Идеи Мора и Кампанеллы являются *социалистическими*, потому что их авторы понимали наличие связи между социальным неравенством и существованием частной собственности на средства производства, общественной собственностью и демократическим самоуправлением народа. В своих проектах они переходили от общности имущества к идее общественного производства и к представлению об организации хозяйственной жизни общества как единого целого. Они воспевали крупное политическое образование в виде города, а главную роль в утверждении разумного общественного строя отводили государству. Однако идеи первых социалистов были утопическими, потому что их авторы не находили общественно-политических сил, которые могли бы стать «творцами нового общества». Утверждение социалистических идеалов утописты связывали с мудростью того или иного завоевателя, правителя, просвещенного монарха

или интеллектуальной личности, прокладывающих путь новому обществу силой пропаганды и примера.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аристотель*. Политика. Соч. Т. 4. М., 1984.
2. *Аристотель*. Никомахова этика. Соч. Т. 4. М., 1984.
3. Артхашастра, или Наука политики. М., 1959.
4. История экономических учений : учеб. пособие / под ред. В. С. Автономова [и др.]. М., 2000.
5. *Ксенофонт*. Домострой // Воспоминания о Сократе. М. : Наука, 1993.
6. *Майбурд Е. М.* Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. М., 2000.
7. *Платон*. Государство. Соч. Т. 2. М., 1970.
8. *Платон*. Государство. Соч. Т. 3. М., 1972.
9. *Титова Н. Е.* История экономических учений : курс лекций. М., 1997.
10. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 1—4. М., 1972—1980.

Глава 23

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ И ПОЯВЛЕНИЕ ПЕРВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ШКОЛ

23.1. Социально-экономические предпосылки, возникновение и генезис меркантилизма

С развитием общественного сознания происходил переход от отрывочных наблюдений за явлениями экономической жизни общества к формированию целостных и теоретически последовательных представлений людей о природе этих явлений. Из некогда единой и нерасчлененной науки древности постепенно выделялась самостоятельная *экономическая наука*. Первыми экономистами чаще всего были коммерческие и государственные люди. К размышлению над экономическими вопросами их подталкивали практические нужды хозяйства, торговли и государственного управления. В поле их зрения оказывались в первую очередь процессы в области торговли, обращения товаров и денег. Поскольку источник экономического богатства они усматривали в *обращении*, т.е. в удачной торговле, искусстве коммерции, а богатство отождествляли с деньгами, постольку первая экономическая школа стала называться *меркантилизмом*. Сегодня под этим термином понимается, во-первых, экономическое учение, ставящее своей целью обосновать меркантилистскую экономическую политику государства, во-вторых, сама экономическая политика феодально-абсолютистского государства эпохи первоначального накопления капитала, которая отражала интересы торгового капитала и содействовала развитию торговли и промышленности, работающей на экспорт.

В развитии меркантилизма различают два этапа: ранний (последняя треть XV в.) и поздний (с XVI в. и до периода его расцвета в XVII в.). Представители и раннего, и позднего меркантилизма богатство нации отождествляли с деньгами, но пути и способы приумножения денежного богатства, а также роль государства в этом процессе определяли по-разному. Представители раннего меркантилизма делали ставку на административные

меры по удержанию в стране благородных металлов. Так, иностранным купцам под страхом суровых наказаний запрещалось вывозить золото и серебро из страны, а вырученные от продажи деньги предписывалось тратить на территории данной страны. Это была *политика денежного баланса*. В дальнейшем взгляды меркантилистов стали более конструктивными. Представители позднего меркантилизма сформулировали *доктрину активного торгового баланса*, обеспечить который следовало двумя путями: а) за счет вывоза за границу готовых изделий своей страны; б) при помощи посреднической торговли (в связи с чем разрешался вывоз денег за границу). При этом выдвигался принцип: покупать дешевле в одной стране и продавать дороже в другой. Понятно, что нет ничего плохого в заботе о торговом балансе. Однако ошибка меркантилистов состояла в предположении, что можно долгое время поддерживать активное сальдо торгового баланса без вредных последствий для национальной экономики в целом. Между тем уже в середине XVII в. отдельные проницательные экономисты осознали, что приток в страну драгоценных металлов увеличивает внутренние цены и приводит к оттоку капитала из страны, что постепенно сводит на нет выгоды от положительного баланса внешней торговли. Кроме того, большинство меркантилистов придерживались точки зрения, согласно которой экономические интересы наций антагонистичны, поскольку в мире имеется строго ограниченное количество ресурсов: одна страна может приобрести их только за счет другой. Поэтому меркантилисты не стеснялись открыто защищать политику «разори соседа».

Отличительными особенностями меркантилизма как экономической школы являлись, во-первых, исключительное внимание к сфере обращения; во-вторых, рассмотрение денег как абсолютной формы богатства; в-третьих, отнесение к производительному труду только труда по добыче золота и серебра; в-четвертых, обоснование экономической роли государства; наконец, в-пятых, убеждение в том, что превышение экспорта над импортом является показателем экономического благосостояния страны. Политика меркантилизма заключалась в поощрении развития промышленности, в активном *протекционизме*, т.е. политике защиты национального рынка, в поддержке экспансии торгового капитала, в частности в создании монопольных торговых компаний, в развитии мореплавания и флота, захвате колоний, в резком повышении налогового обложения для финансирования названных мероприятий.

Меркантилистская политика проводилась во всех западноевропейских странах. Однако в зависимости от конкретной исторической обстановки она дала различные результаты. Самых крупных успехов меркантилизм добился в Англии, где сложились наиболее благоприятные условия для развития капитализма. Представителем раннего меркантилизма в Англии

был **Уильям Стаффорд** (1554–1612), автор работы «Краткое изложение некоторых обычных жалоб различных наших соотечественников» (1581). По его мнению, богатство страны приумножается активным денежным балансом. Он предлагал запретить вывоз благородных металлов, ограничить импорт мануфактурных изделий и предметов роскоши, поощрять хозяйственную деятельность, связанную с притоком в страну денег, выступал против выпуска неполноценных монет, вытесняющих из обращения полноценные, которые уплывают за границу. Выдающимся представителем английского меркантилизма в его развитой форме являлся **Томас Мен** (1571–1641). В своих сочинениях «Рассуждение о торговле Англии с Ост-Индией» (1621), «Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства» (1630) он обосновывал достоинство политики «торгового баланса».

Во Франции самым известным теоретиком развитого меркантилизма стал **Антуан де Монкретьен** (1575–1621) — человек, который ввел в социально-экономическую литературу термин «*политическая экономия*». По его мнению, эта наука занималась проблемами хозяйства государства в целом. В своем сочинении «Трактат политической экономии» (1615) Монкретьен выступил с позиции защиты интересов класса торговцев, считая, что торговля является самой полезной деятельностью в государстве. В то же время стремление защитить ремесленников и крестьян заставило его противостоять меркантилистскому пониманию значения денег. Монкретьен отмечал, что не обилие золота и серебра, не количество жемчугов и алмазов делает государство богатым, а наличие предметов, необходимых для жизни: у кого их больше, у того больше благосостояние. Заботу о благе народа, и в первую очередь крестьянства, Монкретьен возлагал на государство. Это коренным образом отличало французский меркантилизм от английского. Английские меркантилисты полагали, что ради развития отечественной промышленности и активного торгового баланса трудящиеся должны примириться с нуждой и идти на жертвы. Бедность народа столь же естественна, как и богатство аристократов, более того, доходы народа зависят от роскоши господствующего класса.

Меркантилистская политика во Франции с особой настойчивостью проводилась во второй половине XVII в. министром короля Людовика XIV **Жаном-Батистом Кольбером** (1619–1693). Кольбер полагал, что могущество государства определяется количеством денег в его распоряжении, а их может дать только торговля, поэтому поощрял развитие королевской мануфактурной промышленности и ввел протекционистский таможенный тариф. В частности, Кольбер считал низкие цены на хлеб необходимым условием развития промышленности и торговли. Политика Кольбера привела к заметному росту капиталистического производства.

В отличие от Англии, Франции и Италии в России в XVII в. зарождение и развитие буржуазных отношений происходило на фоне усиления феодально-крепостного строя. Это наложило отпечаток как на экономическую политику русского царизма, так и на развитие экономической мысли того времени. Крупнейшим представителем русской экономической мысли XVII в. был государственный деятель, политик и дипломат **Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин** (1605–1680). Он не оставил после себя специальных экономических работ, но его высказывания по отдельным политическим и экономическим вопросам в письмах и донесениях царю, составленные им проекты законов и вся его государственная деятельность позволяют говорить о нем, как о выдающемся экономисте XVII в. Являясь ревностным сторонником абсолютистской монархии, Ордин понимал необходимость ликвидации экономической и культурной отсталости России. Путь к этому он видел в таких экономических реформах, как создание отечественной промышленности, развитие внутренней и внешней торговли, создание в стране собственного торгового флота, системы каналов и других путей сообщения, развитие сельскохозяйственного производства, реорганизация финансовой системы страны. В проводимых Ординым преобразованиях, а также изданном при его непосредственном участии *Новоторговом уставе* (1667) четко прослеживались идеи меркантилизма. Однако по сравнению с западноевропейским русский меркантилизм имел некоторые специфические черты.

Ордин-Нащокин исходил из того, что народное хозяйство страны представляет собой единое целое, поэтому проводимые им экономические реформы были направлены не на развитие отдельных отраслей экономики, а на процветание хозяйства страны в целом. Условием благополучия и процветания страны Ордин считал развитие внутренней торговли. В Новоторговом уставе реализован ряд мероприятий, направленных на защиту интересов русских купцов: ограничена покупка иностранцами русских товаров определенными сроками (два раза в году и только на ярмарках); введен запрет на ведение иностранными купцами розничной торговли в городах России; установлены дифференцированные таможенные пошлины (наиболее высокие — на вино, сахар и предметы роскоши); в целях объединения русского купечества для совместной борьбы против более сильного иностранного капитала стимулировалось создание на комиссионных началах торговых компаний (по проекту Ордина мелкие и средние купцы должны были прикрепляться к крупным и, становясь их торговыми агентами, получать часть прибыли); для расширения экспорта Российских товаров Новоторговый устав предусматривал ряд льгот русским купцам: беспошлинную торговлю во всех пограничных городах и на ярмарках, отмену проезжих пошлин и т.д.

Большое внимание А.Л. Ордин-Нащокин уделял укреплению финансового положения страны. Так, в целях поощрения ввоза благородных металлов в страну иностранным купцам, привозившим в Россию золото и *эфимки* (иоакимсталеры) и обменивающим их на границе на русские деньги, предоставлялось право беспроцентно покупать и вывозить русские товары за границу. Также запрещался вывоз из России золота и серебра. Наконец, была предпринята попытка организации кредита: иностранным купцам запрещалось предоставление кредита русским купцам, а функция кредиторов была возложена на крупных русских купцов. Однако последняя идея Ордина не увенчалась успехом, так как не встретила поддержки со стороны крупного купечества. Таким образом, во второй половине XVII в. в России благодаря усилиям Ордина-Нащокина проводилась политика протекционизма, за государством признавалось право вмешиваться и регламентировать хозяйственную жизнь страны, покровительствовать русскому купечеству и поощрять предпринимательство.

Начало XVIII в. в России отличалось небывалым по размаху экономическим подъемом, характерной особенностью которого было активное проникновение государства во все сферы хозяйственной жизни. Экономический бум в России был связан с деятельностью и экономическими реформами **Петра I** (1682—1725). Они носили прогрессивный характер, отвечали потребностям России, имели много общего с западноевропейскими реформами. Преобразованиями Петра Великого был создан флот (свыше 25 верфей, свыше 1000 кораблей), сооружены первые в России каналы, более чем в 10 раз увеличилось число мануфактур. Россия получила активный торговый баланс, освободилась от иностранной зависимости в таких дефицитных товарах, как металлы, бумага, сукно и многое другое. Но успех стал возможен лишь благодаря большому вниманию правительства Петра I к денежному обращению в стране. Петр превратил монетное дело в монополию государства, увеличил выпуск серебряных монет, понизил количество благородного металла в монете. Денежная реформа была проведена Петром I в 1704 г. и завершила процесс формирования десятичной денежной системы. За время правления Петра I бюджет страны вырос в три раза. Это было связано с ростом производительных сил, повышением производительности труда в промышленности и в сельском хозяйстве, увеличением численности населения и количества взимаемых налогов. В 1719 г. была начата *податная реформа*: вместо десятков различных мелких налогов вводился единый денежный налог, шедший на нужды армии. Этот налог собирался с душ «мужска полу».

Реформам Петра I были созвучны экономические взгляды и проекты экономических преобразований **Ивана Тихоновича Посошкова** (ок. 1652—1726). Свое основное произведение — «Книга о скудости и богатстве»

(1724) Посошков предназначал для царя, однако осталось неизвестным, читал ли эту книгу Петр I. Не будучи знакомым с иностранной экономической литературой, Посошков трактовал экономические проблемы в том же ключе, что и западные меркантилисты, а по ряду вопросов пошел дальше них. Так, защищая идею активного торгового баланса, Посошков считал необходимым развитие не только торговли, но и промышленности и сельского хозяйства. Он предлагал вести разведку руд, строить железные и стекольные заводы, полотняные и суконные фабрики, которые затем передавать купцам. В отличие от меркантилистов Посошков не отождествлял богатства с деньгами. Он считал, что нельзя признать государство богатым, если оно собирает средства в казну любым путем. Государство богато тогда, когда богат его народ. Поэтому следует увеличивать материальное богатство, источник которого — труд. Отличало Посошкова от западных меркантилистов и то, что он признавал получение прибыли внутри страны и ставил величину ее в зависимость от производительности труда и уровня заработной платы, а не от неэквивалентного обмена. В связи с этим он предлагал строить заводы там, «где хлеб и харч дешевле».

Основную причину «скудости» страны Посошков видел в отсталости сельского хозяйства, происходящей вследствие жестокой эксплуатации крестьян. Он сформулировал принцип: «Бедные крестьяне — бедное государство, богатые крестьяне — богатое государство». Тяжелое положение крестьян Посошков объяснял произволом помещиков и недостаточной активностью государственной политики в принятии соответствующих мер.

Посошков защищал также интересы нарождавшейся буржуазии. Это проявлялось в том, что он разъяснял пользу конкуренции, наемного труда в промышленности и выдвигал идею формального равенства всех перед законом. В частности, он предложил исключительно смелую для своего времени идею о введении принципа всеобщности налогов. Налогами, по Посошкову, должны были облагаться все слои общества, кроме духовенства. Это было покушение на налоговые привилегии дворянства и его «священное право» возлагать на крепостных крестьян новые оброки и увеличивать барщину.

Весомый вклад в развитие отечественной экономической мысли XVIII в. внес великий русский ученый **Михаил Васильевич Ломоносов** (1711—1765). Смыслом его жизни и деятельности было служение любимой Родине, содействие ее независимости и процветанию. Основой благосостояния России, согласно представлению Ломоносова, являлось всестороннее развитие производительных сил страны, и прежде всего ее промышленности. Главной же отраслью промышленности Ломоносов считал металлургию. Вопреки распространявшемуся иностранцами мнению о бедности России, Ломоносов утверждал, что недра России очень богаты полезными ископа-

емыми, однако мало исследованы. Он выдвинул идею и разработал план экономико-географического атласа России. Для получения необходимых сведений об экономическом положении страны в 1759 г. была разработана и разослана по областям статистическая анкета, содержащая экономические вопросы о торговле, ремеслах, фабриках, о посевах, урожае, скоте и т.д. Ответы на анкету поступали почти в течение целого десятилетия, и лишь через несколько лет после смерти Ломоносова они были обработаны и частично опубликованы. Для выполнения картографических работ при создании атласа Ломоносов считал необходимым составить *реестр Российских продуктов*, производимых в сельском хозяйстве и в промышленности. В отношении каждого продукта требовались данные о качестве, цене, месте и объеме производства, рынках сбыта и путях транспортировки. Экономико-статистическая работа по сбору материала была начата во второй половине 1763 г. Ломоносов лично выполнил первый этап работы: он составил «Реестр Российским продуктам, натуральным и рукодельным... по алфавиту». Смерть ученого прервала эту работу.

Ломоносов ввел в научный оборот термины «экономическая география», «экономическая ландкарта», выступил с проектом издания политической и экономической географии России, русской специальной экономической газеты, русского экономического журнала. Уделяя наибольшее внимание производству, Ломоносов подчеркивал крупнейшее экономическое значение торговли и доказывал необходимость ее развития. В 1755 г. он создал проект Северного морского пути, предусматривающий установление торгового мореплавания из Архангельска в Восточную Индию через Северный Ледовитый и Тихий океаны. Ломоносов считал, что с освоением Северного пути заселятся русскими людьми пустынные берега и острова Северного Ледовитого океана и северного бассейна Тихого океана. На побережье материка, особенно в устьях рек, возникнут порты и новые торгово-промышленные города. Получат развитие земледелие, животноводство, обрабатывающие производства и добыча железной руды.

23.2. Экономическая школа физиократов

Главной заслугой меркантилистов было то, что они осуществили первую попытку рассмотреть общеэкономические проблемы на уровне национальной экономики в целом. Это послужило отправной точкой для исследований французских *экономистов-физиократов*.

В первой половине XVIII в. экономика Франции переживала острый кризис. Меркантилистская политика суперинтенданта финансов Ж.-Б. Кольбера в правительстве Людовика XIV, направленная на поощрение экс-

портных отраслей и внешней торговли, препятствовала развитию национальных производств, удовлетворяющих внутренние нужды государства. Однако центр экономических противоречий французского общества находился не в промышленности, а в сельском хозяйстве. Опутанные сетью непомерных налогов, лишённые земли и скота, арендующие землю у помещиков, французские крестьяне были задавлены тяжелой нуждой. Крайне бедственное положение основной массы населения и отсталость сельского хозяйства — единственной отрасли, создающей согласно взглядам физиократов богатство страны, стало причиной того, что главным объектом анализа французских экономистов стал аграрный вопрос.

Главное отличие школы физиократов от меркантилистов состояло в том, что физиократы перенесли исследование из сферы обращения в сферу производства. Обоснование такого переноса было поразительно убедительным для того времени. **Франсуа Кенэ** (1694—1774) — глава школы физиократов — вывел его из принципа эквивалентного обмена. Поскольку обмениваться могут только равновеликие стоимости, постольку «обмен или торговля не порождают богатств, совершение обмена ничего, стало быть, не производит». А раз это так, то источник богатства надо искать вне сферы обращения, т.е. в производстве. Данное рассуждение, столь же гениальное, сколь и простое, привело Кенэ к еще одному открытию. Если товары поступают на рынок с заранее заданной ценой, следовательно, деньги выполняют только функцию средства обращения, и их накопление не является действительным богатством. Но главный вклад физиократов в экономическую теорию связан с анализом капитала.

До XVIII в. экономисты исследовали поведение индивидуального производителя: ему было необходимо купить средства производства и рабочую силу, организовать производство, продать готовую продукцию. Вопрос о механизме воспроизводства в масштабе всего общества хотя и ставился, но решен не был. Впервые объяснил его в 1757 г. в своей знаменитой «Экономической таблице» Кенэ. И хотя этот анализ не был лишен недостатков (например, Кенэ исходил из того, что обращается только продукт сельского хозяйства), впервые был показан механизм общественного воспроизводства, т.е. производства и обращения всего общественного продукта как по стоимости, так и по натуральной форме. Причем Кенэ рассмотрел движение общественного продукта не в виде отдельных актов купли-продажи, а как процесс обмена продуктами производства между важнейшими отраслями народного хозяйства (промышленностью и сельским хозяйством) и основными классами общества.

Сегодня интересна аргументация, с помощью которой Кенэ ввел фундаментальное понятие — «чистый продукт». Это то, что остается от суммы всех благ, если вычесть затраты на их производство. Согласно

физиократам, чистый продукт создает земля, так как благодаря своей природной плодородной силе она не только возмещает все затраты труда, семян, скота, но и создает определенный избыток, представляющий собой уникальный дар природы. Промышленный труд лишь изменяет форму зерна, леса, камня, руды и прочего, не создавая никаких излишков. Чистого продукта промышленный труд не создает. Не создает его и торговля, меняющая одну ценность на другую. Труд, который создает чистый продукт, физиократы называли производительным, а всякий другой труд — непроизводительным.

Завершил теорию физиократов **Анн Робер Жак Тюрго** (1727—1781). Развивая теорию Кенэ о классовой структуре общества, Тюрго выделил в «бесплодном» классе предпринимателей и наемных рабочих. Доход наемного рабочего он сводил к минимуму средств существования вследствие конкуренции между рабочими на рынке труда. Это положение затем было сформулировано Ф. Лассалем в виде так называемого «железного закона» заработной платы. Тюрго выдвинул «закон уменьшения земледельческого продукта», согласно которому увеличение приложения труда к земле приводит к тому, что каждая последующая затрата труда оказывается менее производительной. Тюрго рассмотрел теорию стоимости (называемую им ценностью). Он различал субъективную и объективную ценность. Субъективная ценность — это оценка вещи самим владельцем вещи: продающий сам определяет ее ценность. Объективная же ценность устанавливается на рынке в зависимости от взаимной потребности покупателей и продавцов, от тех условий, которые возникают при обмене. В этих положениях Тюрго экономисты через сто лет обнаружили первые зачатки субъективных теорий, которые к концу XIX в. получили развитие в работах экономистов австрийской школы, математической школы и неоклассического направления.

23.3. Классическая политическая экономия

С XVI в. в Англии феодальный строй вступил в стадию разложения. Высокими темпами начали развиваться горное дело, металлургия, кораблестроение, обработка шерсти. Возникли новые отрасли: хлопчатобумажная, писчебумажная. Оттеснив Испанию, Голландию и Францию на внешних рынках, Англия стала создавать свою колониальную империю. В результате грабительского захвата земельными собственниками общинных земель английские крестьяне лишались основного источника существования и пополняли армию лиц наемного труда. В сельском хозяйстве распространение получала аренда земли фермерами-капиталистами. После

государственного переворота 1688 г. Англия превратилась в конституционную монархию. Между землевладельцами и буржуазией был достигнут компромисс. Основные государственные должности остались в руках землевладельческой аристократии, а решающую роль в политике стали играть представители крупной буржуазии. Однако меркантилистская идеология английского правительства еще не была преодолена. Государство по-прежнему охраняло монополии и раздавало привилегии, назначало ввозные пошлины и вывозные премии, сдерживало промышленное развитие своих колоний ради сохранения рынка сбыта для монополий из метрополии, регламентировало цеховую деятельность путем ограничения числа работающих в каждой профессии. Для изменения экономической политики государства требовалась новая идеология. Эту задачу — обосновать прогрессивную роль буржуазии в жизни общества — взяла на себя и блестяще решили представители нового направления экономической науки, получившего впоследствии название *классической политической экономии*. Используя принципиально новые методологические подходы к исследованию экономических отношений общества, они научно доказали превосходство капиталистического строя над феодальным и сформулировали новую концепцию экономической политики буржуазного государства. По сравнению с меркантилистами классики перенесли исследование из сферы обращения в сферу производства; вывели систему экономических законов развития материального производства; доказали, что в основе развития общества лежат «естественный порядок» и «естественное право»; положили начало теории трудовой стоимости, исследованию распределения доходов между различными социальными группами и классами общества; внесли существенный вклад в исследование механизма конкуренции, денежного обращения, кредита.

В своем развитии классическая политическая экономия прошла ряд этапов. Ее родоначальниками были англичанин У. Петти и француз П. де Буагильбер. Они заложили основы теории трудовой стоимости. В конце XVIII — начале XIX в. мировую известность и широкое признание получили экономические идеи и труды шотландца А. Смита (1723—1790) и англичанина Д. Рикардо (1772—1823). Продолжателями традиций и идей классической школы в XIX в. стали Ж.-Б. Сэй (1766—1832), Д. С. Милль (1806—1873), К. Маркс (1818—1883).

Уильям Петти (1623—1687), стоявший у истоков создания научной системы политической экономии, сделал важные теоретические обобщения и открытия по многим ключевым проблемам экономической жизни общества. Это стало возможным в результате использования нового метода исследования — *абстрактно-аналитического*, когда от описания явлений исследователь переходил к анализу их сущности, стремился найти причин-

но-следственную связь между экономическими явлениями, провести их количественный анализ. Основой хозяйства Петти считал производство, а источником всякого богатства — труд (так была заново открыта забытая идея Аристотеля). Обоснованию этого положения было посвящено *учение о естественной цене*. Петти различал две стороны цены: одна, постоянно меняющаяся в зависимости от рыночной конъюнктуры, — рыночная цена и другая, естественная, не меняющаяся уже после производства, — стоимость товара. Обмен одного товара на другой происходит потому, что на них затрачено одно и то же количество труда, измеряемое рабочим временем. Именно этим открытием Петти заложил основы теории трудовой стоимости. Исследуя проблему стоимости труда, или заработной платы, Петти утверждал, что ее величина определяется объективными факторами, а не субъективными решениями государственных деятелей. Этими объективными факторами являются средства, необходимые для жизни рабочего. Реально же рабочий в виде заработной платы получает лишь часть созданной им стоимости. Вторую часть стоимости присваивает собственник средств производства. Эта идея Петти получила логическое завершение в трудах К. Маркса.

Большой вклад внес Петти в теорию денег. Он определил деньги как товар, имеющий трудовое происхождение и являющийся всеобщим эквивалентом. Следовательно, стоимость самих денег зависит от количества труда, затраченного на их производство. Впервые в экономической науке Петти поставил вопрос о количестве денег, необходимых в обращении. И хотя эту проблему он не решил, именно Петти принадлежит заслуга ее постановки.

Экономические взгляды Петти содержали в себе не только ростки новой экономической науки, но и отголоски идей меркантилистов. Так, Петти был сторонником государственного вмешательства в экономику, защищал идею активного торгового баланса, ратовал за развитие внешней торговли.

Интересно отметить, что почти в то же самое время, когда Петти излагал свои взгляды в работах «Трактат о налогах и сборах» (1662), «Слово мудрым» (1664), «Политическая арифметика» (1676), «Разное о деньгах» (1682), независимо от него во Франции разрабатывал свои экономические идеи **Пьер де Буагильбер** (1646–1714). Отражением особенностей развития капитализма в Англии и Франции явилось несовпадение взглядов двух основателей классической политической экономии по ряду вопросов.

1. Расхождение взглядов состояло в различном отношении к меркантилизму. Петти отошел от идей меркантилизма только в своих последних работах. Буагильбер с первых шагов своей исследовательской деятельности относился к меркантилизму резко отрицательно и считал борьбу против него своей важнейшей задачей.

2. Петти был сторонником развития промышленности. Буагильбер выступал в защиту сельского хозяйства. Таким образом, Петти был идеологом промышленной буржуазии, а Буагильбер выражал интересы мелкой буржуазии.

3. Согласно Петти, погоня за деньгами — основной стимул экономического развития. Буагильбер же видел в деньгах источник всех бед товаропроизводителей, объявлял их «всеобщим палачом» и признавал за ними только одну функцию — средства обмена.

4. В центре внимания английской классической школы была меновая стоимость, т.е. пропорции обмена товаров. Буагильбер же исследовал вещественное содержание богатства, т.е. потребительную стоимость товара.

Дальнейшее развитие классической политической экономии связано с именем **Адама Смита** (1723—1790). Свои экономические взгляды он изложил в монументальном сочинении «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), которое считается вершиной экономической мысли XVIII в. В этом сочинении Смит привнес в систему накопленную к тому времени сумму экономических знаний, сформулировал и дал ответы на многие вопросы, поднимавшиеся экономической наукой еще с древних времен, изложил свое видение проблем производства и распределения и дал пример применения их в экономической политике. Автор «Истории цивилизации в Англии» Г. Бокль так писал о создателе «Богатства народов»: «Об Адаме Смите можно сказать, не боясь опровержения, что этот одинокий шотландец изданием одного сочинения больше сделал для благоденствия человечества, чем было когда-нибудь сделано совокупно взятыми способностями всех государственных людей и законодателей, о которых сохранились достоверные сведения в истории».

В основе системы экономических взглядов Смита лежала идея о том, что богатство общества создается трудом, занятым в процессе производства. Величина общественного богатства зависит, во-первых, от доли населения, занятого производительным трудом, во-вторых, от уровня производительности труда. Важнейшим фактором экономического прогресса Смит считал *разделение труда*: он сделал его исходным пунктом своего исследования. Рассматривая данную проблему, Смит показал универсальный характер разделения труда, его связь с ростом производительности труда, снижением издержек производства и неизбежностью обмена результатами труда. На этой основе он развил теорию абсолютных преимуществ и пришел к выводу, что обмен и эквивалентен, и выгоден.

Значительно глубже и полнее своих предшественников Смит разработал теорию трудовой стоимости. Он открыл две стороны товара: стоимость и потребительную стоимость (полезность), вслед за Петти разграничил естественную и рыночную цены товаров, исследовал факторы, вызывающие

отклонение цен от стоимости. Смит дал несколько определений стоимости товара. Первое определение стоимости связывало ее с *затратами труда*. Именно они определяют пропорции, в которых товары обмениваются друг на друга. Но в стоимость Смит не включал перенесенную стоимость средств производства и сводил первую к вновь созданной стоимости. Второе определение стоимости у Смита соответствовало измерению ее *покупаемым трудом*. При простом товарном производстве это определение справедливо, а в условиях капитализма — нет. Третье определение стоимости происходило через *доходы*. Смит полагал, что заработная плата, прибыль и рента являются тремя первоначальными источниками всякого дохода так же, как и всякой меновой стоимости. Так возникла *догма Смита* о том, что цена товара распадается на доходы: на заработную плату рабочих, прибыль капиталиста и земельную ренту землевладельца. Эта концепция изображала труд, капитал и землю в качестве равноправных соиздателей стоимости. Новыми в экономической науке были выдвинутые Смитом идея «экономического человека» и принцип «невидимой руки».

Одно из наиболее существенных открытий Смита состояло в определении им стоимости рабочей силы и доказательстве ее количественного несовпадения со стоимостью, которую эта рабочая сила создает. Смит почти вплотную подошел к разгадке тайны производства прибыли продукта, так как сделал вывод, что создаваемая рабочей силой стоимость больше, чем стоимость самой рабочей силы, следовательно, товары обмениваются уже не просто пропорционально затратам труда, а пропорционально издержкам производства.

Большим шагом вперед по сравнению с представлениями меркантилистов и физиократов о прибыли является учение Смита о виде дохода. В отличие от меркантилистов, которые признавали только торговую прибыль, и физиократов, которые рассматривали прибыль как заработную плату предпринимателей, Смит впервые выделил прибыль как самостоятельную категорию, как определенный вид дохода, отличный от заработной платы и ренты. Он считал, что прибыль есть вычет из продукта труда рабочего. Тем самым Смит предвосхитил теорию прибавочной стоимости Маркса, поскольку указал, что прибыль основана на присвоении труда наемного рабочего.

Новым в экономической науке также явился анализ Смитом проблем накопления капитала, деление последнего на основной и оборотный, исследование денег как части оборотного капитала общества. Заслугой Смита явилось и то, что он впервые определил *двоякую задачу политической экономии как науки*. С одной стороны, это наука, изучающая объективные законы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ в данном обществе. В связи с этим Смит рассматривал причины роста производительности общественного труда, естественный порядок рас-

пределения продуктов между различными классами в обществе, природу капитала и способы его накопления. Это *познавательный, аналитический подход*, при котором изучается то, что есть в действительности, как и почему эта действительность развивается. С другой стороны, политическая экономия должна решать практические задачи: обосновывать и рекомендовать такую экономическую политику государства, которая могла бы обеспечить народу благоприятные условия для процветания, т.е. должна ответить на вопрос, *что и как* делать для роста богатства. Это *нормативный, практический подход*. Смит органично соединил оба эти подхода. Но в дальнейшем для многих ученых было характерно использование либо первого, либо второго подхода. Так, школа Сэя использовала позитивный подход, отказавшись от нормативного, а Сисмонди (1773—1842), наоборот, видел в политической экономии лишь науку о преобразовании общества в желательном направлении и поэтому использовал нормативный, практический подход в анализе экономических процессов и явлений.

Развитие классической политической экономии было продолжено в учении **Давида Рикардо** (1772—1823) — самого глубокого мыслителя из плеяды духовных «детей» Смита. В своем главном труде «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817) Рикардо развил научные взгляды Смита, довел до логического завершения разработку теории трудовой стоимости, обосновал прогрессивное развитие производительных сил общества. Предметом своего исследования Рикардо выбрал сферу распределения общественного продукта, полагая, что главная задача политической экономии состоит в определении законов, управляющих этим процессом. Исследуя сферу распределения, Рикардо рассматривал ее как составную часть общественного производства, а это последнее, полагал он, является предметом политической экономии. Причина такого подхода Рикардо к анализу общественной жизни имеет глубокие корни, связанные с промышленным переворотом в Англии, борьбой основных классов общества за увеличение своей доли в национальном доходе. Именно поэтому предметом исследования Рикардо стало не производство как таковое, а его социальная форма и законы, управляющие ростом общественного богатства и его распределением. Рикардо поставил перед собой задачу, с одной стороны, выяснить факторы, которые влияют на величину заработной платы, прибыли и ренты, а с другой — показать, в каком отношении они находятся друг к другу, как изменяются по мере развития общества. Рикардо последовательно придерживался абстрактно-аналитического метода исследования экономических явлений, стремясь понять внутренние связи капиталистического производства и законы, управляющие им. Он впервые применил такой метод исследования, как *восхождение от абстрактного к конкретному*.

Первые публикации Рикардо были посвящены денежному обращению. Он не только критиковал существующую денежную систему, но и выработал позитивную программу по восстановлению так называемого «золотого стандарта» в Англии. Перечислим основные идеи Рикардо в отношении денежного обращения.

1. Устойчивое денежное обращение — важное условие роста экономики — возможно лишь на базе золотого стандарта.

2. Золото в обращении может быть заменено бумажными деньгами, разменными по фиксированному курсу на золото.

3. У Английского банка, являвшегося частной компанией, необходимо отобрать право эмиссии банкнот и управления государственными средствами. Для этих целей необходимо создать новый Национальный банк.

Несомненной заслугой Рикардо являлось исследование проблемы стоимости товара. По сравнению со Смитом Рикардо внес в теорию стоимости новый постулат, утверждая, что стоимость определяется не только трудом, непосредственно затраченным на производство данного товара, но и трудом, *ранее затраченным* на производство средств производства, используемых при производстве этого товара. Разграничение между вновь созданной стоимостью и старой стоимостью, перенесенной со средств производства на изготовленный товар, является несомненной заслугой Рикардо. Не соглашаясь со Смитом в том, что стоимость товаров складывается из доходов, Рикардо считал, что она распадается на доходы: заработную плату и прибыль. Последняя находится в обратном отношении к первой и зависит от нее. Это важный пункт в его теории распределения. Рикардо выступал за рост прибыли. Он писал: «Ничто не способствует в такой степени процветанию страны, как высокая прибыль».

Исследуя теорию стоимости, Рикардо критиковал своего современника Ж.-Б. Сэя, который выступал против трудовой теории стоимости. Сэй считал, что стоимость товаров определяется их полезностью. Рикардо полагал, что утверждение Сэя было бы верно, если бы стоимость товаров регулировалась только покупателями. Это была важная догадка Рикардо, которая, однако, не получила своего развития, так как для Рикардо главным было предложение товаров.

Несомненной теоретической заслугой Рикардо являлась его *теория ренты*. Перечислим то новое, что внес Рикардо в исследование данной проблемы: во-первых, рассмотрение дифференциальной ренты как социального феномена, связанного с появлением частной собственности на землю; во-вторых, анализ условий образования дифференциальной ренты (различий в плодородии и местоположении участков земли от рынков сбыта сельскохозяйственной продукции; падающей производительности затрат капитала и труда в один и тот же земельный участок). Рикардо

отрицал всякое участие природы в деле создания ренты. Доказательством того, считал он, что плодородие земли само по себе не может приносить ренту, служат новые страны или колонии. Если в них земель больше, чем требуется для нужд населения, они не дают никакой ренты даже тогда, когда отличаются удивительным плодородием. Кто подумает покупать право на обработку земли, если столько свободных земель? Таким образом, рента связана с редкостью (ограниченностью) земли, с дифференциацией земельных участков по плодородию и местоположению. У Рикардо остался открытым вопрос о наихудших участках: получалось, что они ренты не дают. Однако земельные собственники не сдавали их в аренду бесплатно. Но как же объяснить этот парадокс? На это слабое место в теории ренты Рикардо указывали его современники, в том числе и русские ученые, хотя политическая экономия в России не получила достаточного развития. Например, известный демократ Н.Г. Чернышевский писал: «Теория Рикардо совершенно основательна; но не совершенно полна, она объясняет только причину различия в ренте различных земель, не принимая, что и самая плохая из обрабатываемых земель приносит ренту».

Рикардо также является родоначальником теории сравнительного преимущества (выгодности) международного разделения труда. Целесообразность международной торговли он показал на основе сопоставления сравнительных издержек, а не абсолютных величин, как это делал Смит. Рикардо доказал, что обмен происходит и является целесообразным даже в тех случаях, когда страна А производит все товары при более высоких издержках производства, чем страна Б, если только разница между сравнительными издержками в стране А больше, чем в стране Б. Разработанная Рикардо теория сравнительных преимуществ является первой в экономической теории моделью международного разделения труда.

Первым экономистом, начавшим развивать идеи английской классической школы за пределами Британии, был француз **Жан-Батист Сэй** (1767—1832). В 1803 г. он выпустил в свет свой «Трактат политической экономии», который представлял собой упрощенное и очищенное, как считал Сэй, от ненужных абстракций и сложностей изложение учения А. Смита. Стараясь изложить теорию Смита более просто, Сэй применил новый методологический подход: он разделил экономические проблемы на три самостоятельные части: 1) производство; 2) распределение; 3) потребление богатства. В последующем этот подход Сэя нашел широкое применение при изложении проблем политической экономии в научной и учебной литературе. Однако обессмертили имя Сэя две его идеи, сыгравшие большую роль в дальнейшем развитии экономической науки. Первая идея — это *теория трех факторов производства*, вторая идея — так называемый *закон Сэя*. Источниками стоимости, по Сэю, являются три

фактора производства: труд, земля и капитал. Каждому из них соответствует свой доход. Между предпринимателями, землевладельцами и рабочими — участниками производственного процесса — существует гармония экономических интересов. Для ее поддержания необходимо воплощение в жизнь смитовских концепций экономического либерализма и саморегулирования экономики, которые Сэй безоговорочно разделял.

Вторая значительная идея Сэя — закон, названный его именем, — в первоначальном виде представлял собой четыре слова: «Продукты обмениваются на продукты». В этих словах и сопровождающих их пояснениях Сэя содержится доказательство невозможности общего кризиса перепроизводства в системе свободной конкуренции. Эту идею принимали и разделяли такие крупные ученые, как Д. Рикардо, Дж. С. Милль. Отвергали ее К. Маркс, Дж. М. Кейнс и многие другие. И только в середине XX в. было найдено объяснение этому феномену.

Заметим, что хотя закон Сэя в общем случае не верен, многие следствия из него правильны, например, «чем больше в каждом государстве производителей и чем многочисленнее производство, тем легче, многообразнее и обширнее сбыт продуктов», «сбыт одних товаров положительно влияет на сбыт других, для развития производства надо поощрять потребности и «помочь потребителям получать большие заработки, на которые они могли бы покупать».

В мировой экономической науке по-разному оценивается место, занимаемое Сэем в истории экономической мысли. Так, теоретики марксистской ориентации считали Сэя основоположником вульгарной буржуазной политической экономии, отказавшейся от анализа сущностной характеристики экономических явлений. В западной науке взгляды Сэя рассматриваются в качестве одного из источников неоклассического направления экономической теории. Концепция трех факторов производства и факторных доходов, закон Сэя, доказывающий принципиальную невозможность общих кризисов перепроизводства в рыночной экономике, до настоящего времени присутствуют в теоретическом багаже современных неоклассиков.

Идеи классической политической экономии нашли свое завершение в трудах английского экономиста **Джона Стюарта Милля** (1806–1873). В капитальном пятитомном труде «Основы политической экономии с некоторыми приложениями их к социальной философии» (1848) Милль систематизировал и свел воедино экономические знания, полученные А. Смитом и его последователями, а также дополнил их уточнениями, сделанными критиками и противниками смитианцев. Милль считается завершителем классической политической экономии. Он писал в «Основах политической экономии»: «...к счастью, в законах стоимости нет ничего, что осталось бы выяснить современному или любому будущему

автору; теория этого предмета является завершённой». Его работа в течение нескольких десятилетий (вплоть до начала XX в.) использовалась во многих университетах Запада как образец наиболее полного и глубокого изложения экономического учения классиков. Объявив себя сторонником А. Смита и Д. Рикардо, Милль пытался согласовать классические идеи с требованиями рабочего класса и доказать возможность более равномерного распределения доходов в обществе. Обосновывал он это тем, что в создании стоимости товаров одновременно участвуют рабочий и техника. Следовательно, прибыль как часть стоимости товара естественно достаётся предпринимателю как законное вознаграждение за «труд» принадлежащих ему зданий, машин, оборудования. Противоположность интересов предпринимателей и рабочих, которая вытекала из учения Д. Рикардо, в учении Милля уступила место мирному сотрудничеству труда, капитала и земли. Поэтому Милль призывал к социальному партнерству предпринимателей и рабочих, предоставлению последней доли в прибыли. Милль полагал, что в будущем преобладающей станет такая форма предпринимательства, при которой «сами рабочие объединяются на условиях равенства и коллективного владения капиталом», а работы будут вестись «под руководством управляющих, назначаемых и смещаемых ими самими». Идеи либерального социализма, которым положил начало Милль, вызывают интерес у современных экономистов.

Исследуя экономическую роль государства, Милль осуждал законы, запрещающие и ограничивающие деятельность профсоюзов. Он полагал, что государство должно взять на себя расходы по созданию инфраструктуры, развитию науки, системы социального обеспечения. В теоретическом плане Милль признавал преимущества коммунизма, однако, не видя реальной возможности его осуществления, предложил социально-экономическую программу преобразований общества, включающую в себя: а) уничтожение наемного труда при помощи кооперативной производительной ассоциации; б) социализацию земельной ренты при помощи земельного налога; в) уменьшение неравенства в обществе путем ограничения права наследования.

Поддерживая принцип «каждому по труду», Милль с подозрением относился к социалистическим планам переустройства общества. Он опасался, что социализм несовместим с индивидуальной свободой каждого отдельного гражданина. «Идеалом и общественным устройством, и практической морали было бы обеспечение для всех людей полной независимости и свободы действий, без каких-либо ограничений, кроме запрета на причинение вреда другим людям». Таким образом, Милль был скорее либералом, чем социалистом. Возникающие острые социальные противоречия он приписывал не частной собственности на средства производства, как это делали социалисты, а злоупотреблениям частной

собственностью. Злоупотребления, считал Милль, следует устранить, а частную собственность оставить, по крайней мере, до тех пор, пока она создает значительные возможности для экономического роста.

23.4. Экономическое учение марксизма

Независимо от создания и развития классической экономической теории с глубокой древности существовала и развивалась *социалистическая социально-экономическая доктрина*. В ее основе лежали мечтания людей о счастливой и справедливой жизни. Одна из самых первых и обоснованных идей на этот счет была высказана, как мы знаем, в сочинениях Платона. С тех пор их возникало и исчезало огромное множество. Особое место среди них принадлежит идеям **Клода Анри де Рувруа Сен-Симона** (1760–1825), **Франсуа Мари Шарля Фурье** (1772–1837), **Роберта Оуэна** (1771–1858). Объединяют взгляды этих выдающихся людей резкая и бескомпромиссная критика буржуазного общества, убежденность в том, что природным склонностям людей и их правам соответствует новый общественный строй — социализм, уверенность в том, что переход к нему будет осуществляться через победу разума, когда просвещенные люди воспримут идеи социализма и претворят их в жизнь. Социализм для утопистов являлся выражением абсолютной истины. Они не обосновывали его необходимость и, создавая план устройства нового общества, должны были, как писал Ф. Энгельс, «уноситься в область чистой фантазии». Исправить этот недостаток взялся К. Маркс, которому, по его собственному мнению, удалось превратить утопический социализм предшественников в «научный» социализм.

Изначально *марксизм* развивался как синтетическое учение, основанное на критическом усвоении лучших достижений предшествующей общественной мысли. Наиболее значимыми источниками марксизма явились немецкая классическая философия, английская политическая экономия и французский утопический социализм. Возникновение марксистской политической экономии и рост ее популярности во второй половине XIX в. обусловили следующие причины.

1. Завершение промышленного переворота в Англии создало предпосылки для всестороннего анализа капиталистического способа производства в его классической форме.

2. Возникновение и развитие рабочего движения (восстания лионских ткачей в 1831 и 1834 гг., чартистское движение в Англии в 1830–1840-е гг., восстание силезских ткачей в 1844 г. и др.) вызывало необходимость обеспечения его соответствующей идейно-теоретической базой.

3. Критика рикардизма и в целом классической школы политической экономии делали актуальными дальнейшие экономические исследования на базе трудовой теории стоимости.

На роль аналитиков нового строя и идеологов рабочего класса претендовал широкий круг европейских интеллигентов (П. Ж. Прудон, Ф. Лассаль и др.), однако наиболее видное место среди них заняли К. Маркс и Ф. Энгельс.

Карл Генрих Маркс (1818—1883) — немецкий революционер, теоретик, человек выдающихся способностей, чье экономическое наследие продолжает оставаться предметом дискуссий до настоящего времени. «Хорошо это или плохо, но его идеи стали составной частью того мира представлений, в рамках которого мы все мыслим. Сейчас никто не ругает за Адама Смита или Рикардо, но по-прежнему поднимается кровавое давление, как только Маркс становится предметом исследования», — пишет известный западный историк экономической науки М. Блауг. Особенность марксизма как экономического учения заключалась в том, что изначально был выработан метод его исследования — *диалектический материализм*, который привел Маркса к материалистическому пониманию истории. Это позволило ему научно обосновать развитие человеческой истории как последовательно сменяющихся друг друга способов производства. Однако величайшим открытием Маркса считается разгадка секрета производства *прибавочной стоимости*. Впервые в экономической науке был показан механизм производства прибыли как совершенно естественный результат процесса капиталистического производства. Наиболее значимыми работами 1840-х гг., в которых в зародыше содержалось экономическое учение Маркса, были «Нищета философии» (1847), «Наемный труд и капитал» (1849), «Принципы коммунизма» (1847) и «Манифест Коммунистической партии» (1848). В 1867 г. был опубликован первый том «Капитала» Маркса, центральной проблемой которого являлось исследование производства прибавочной стоимости.

Работу над главным трудом своей жизни, который по первоначальному замыслу должен был включать в себя шесть книг, Маркс начал в 1850-е гг. При жизни Маркса был издан только первый том «Капитала», имеющий название «Процесс производства капитала». В нем были исследованы, как отмечал автор, «те явления, которые представляют капиталистический процесс производства, взятый сам по себе, как непосредственный процесс производства». Удачно соединив абстрактно-логический метод анализа А. Смита и Д. Рикардо с методологией немецкой исторической школы политической экономии (поиск исторических аналогий), Маркс довел эволюцию теории трудовой стоимости до логического завершения и раскрыл механизм возникновения и присвоения прибавочной стоимо-

сти. Из критического анализа капиталистического способа производства выросла концепция революционной борьбы пролетариата и перехода к социализму.

Во втором томе «Капитала» Маркс рассмотрел капиталистический процесс обращения, в третьем томе — «процесс капиталистического производства, взятый в целом», т.е. в единстве производства и обращения. Главными целями, поставленными автором «Капитала», являлись доказательство существования капиталистической эксплуатации труда и обоснование неизбежности замены капиталистического способа производства коммунистическим. Подтверждением первой идеи служит разработанная Марксом *теория прибавочной стоимости*, которая по сравнению с трудами классиков включала в себя: открытие двойственного характера труда, заключенного в товаре; разграничение понятий «труд» и «рабочая сила»; исследование капитала не как внеисторической, вечной категории, а как специфически капиталистической, а именно: как стоимости, приносящей прибавочную стоимость; анализ абсолютной и относительной прибавочной стоимости, а также нормы прибавочной стоимости; теоретический вывод о существовании эксплуатации наемного труда капиталом.

Для обоснования тезиса о неизбежности смены капиталистического способа производства Маркс разработал *метод исторического материализма*, согласно которому человечество в своем развитии последовательно проходит через закономерно сменяющие друг друга общественно-экономические формации. Исследуя процесс капиталистического производства, Маркс пришел к выводу, что накопление капитала ведет к росту и обострению основного противоречия капитализма — между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения его результатов. «Монополия капитала становится оковами того способа производства, который вырос при ней и под ней. Централизация средств производства и обобществление труда достигают такого пункта, когда они становятся несовместимыми с их капиталистической оболочкой. Она взрывается. Бьет час капиталистической частной собственности. Экспроприаторов экспроприируют». Это главный вывод революционного учения Маркса.

Наряду с созданием новой экономической теории в четвертом томе «Капитала» Маркс предстает перед нами как историк экономической мысли, поставивший перед собой задачу рассмотреть истоки своего главного открытия — производства прибавочной стоимости. Маркс подробно проанализировал и дал критический обзор идей о прибавочной стоимости (хотя этот термин до Маркса не употреблялся), которые были у его предшественников, а также рассмотрел другие вопросы и дал оценку степени их разработанности. В частности, Маркс отвел много места анализу

производительности труда, земельной ренты, проблем воспроизводства, кризисов перепроизводства.

Сегодня идет переосмысление учения Маркса. От строгого следования духу и букве марксовской доктрины, которое наблюдалось в советской экономической науке, ученые переходят к критической оценке теоретического наследия Маркса, отмечают идеологическую направленность марксистской школы, претензию на обладание универсальной истиной. Но, несмотря на это, как отмечают западные экономисты, «Марксу мы обязаны фундаментальной идеей о том, что капитализм — развивающаяся система, вышедшая из конкретного исторического прошлого и медленно, неравномернодвигающаяся к иной, неясноразличимой форме общества»¹.

Несмотря на различные оценки наследия Маркса, было бы несправедливо не замечать его значительных заслуг перед экономической теорией. Во-первых, он создал новый язык классической экономической науки, основанный на представлениях о прибавочной стоимости, переменном капитале, двойственном характере труда. Это позволило выявить ряд важных черт той экономической системы, которую Маркс назвал «капитализмом». Во-вторых, ему удалось выявить некоторые важные тенденции развития рыночной экономики XIX и начала XX в. (такие, например, как растущая концентрация производства и капитала, усиление кризисных явлений в экономических циклах). В-третьих, Марксу удалось показать, что теоретически вполне возможно существование централизованной рыночной экономики с общественной собственностью на средства производства, в которой реализуется принцип «распределение по труду». В-четвертых, Маркс иначе, чем его предшественники, сформулировал вопрос о предмете политической экономии. Предметом политической экономии, по Марксу, является не отдельная сфера экономической жизни, а совокупность производственных отношений общества во всех экономических сферах и законы, управляющие развитием общества. Наконец, в-пятых, Маркс разработал основы политической экономии в широком смысле слова, включающей в себя анализ как докапиталистических, так и посткапиталистических формаций.

Неоценимую помощь Марксу в творческой деятельности, и в частности в работе над «Капиталом», оказал его ближайший друг, соратник и единомышленник **Фридрих Энгельс** (1820—1895). Он давал первые отзывы на открытия Маркса в области экономической теории, обеспечивал его справками по самым разнообразным вопросам, популяризировал идеи экономического учения Маркса. Систематическая помощь Энгельса, а также его постоянная материальная поддержка сопутствовали Марксу на протяжении всего периода его работы над «Капиталом». Подписывая

¹ Хейлбронер Р., Туроу Л. Экономика для всех. Новосибирск, 1994. С. 35.

последний лист корректуры первого тома «Капитала», Маркс 16 августа 1867 г. писал Энгельсу: «Итак, этот том готов. Только тебе обязан я тем, что это стало возможным! Без твоего самопожертвования для меня я ни за что не мог бы проделать всю огромную работу для трех томов. Обнимаю тебя, полный благодарности!» После смерти Маркса Энгельс проделал гигантский труд, подготовив к печати второй и третий тома «Капитала». Эта работа заняла у него более 10 лет жизни. Особенно велик был вклад Энгельса в подготовку третьего тома, который он снабдил многочисленными комментариями и примечаниями. В некоторых из них Энгельс отметил отдельные явления и свойства, характерные уже для капитализма последней четверти XIX в.

Роль Энгельса как одного из создателей марксистского экономического учения определялась его участием в разработке методологических проблем политической экономии. Одной из них являлся исторический материализм. Энгельсу принадлежала заслуга системного изложения вопроса об определяющей роли способа производства, о соотношении между экономической и политической, о месте социальных революций в общественном прогрессе, о диалектическом характере действия законов общественного развития. Эти вопросы Энгельс рассмотрел в работе «Анти-Дюринг» (1878). В разделе III этого сочинения Энгельс изложил историю и теорию социализма. Рассмотрев взгляды социалистов-утопистов, он показал коренное отличие научного социализма от утопического, разъяснил, что социализм — не выдумка мечтателей, а исторически необходимый результат законов развития общества, осуществляемых в процессе классовой борьбы, дал анализ противоречий капиталистического строя, выяснил историческую миссию пролетариата как создателя нового бесклассового общества.

Энгельс создал основы научной периодизации всемирно-исторического процесса. Много сделал в области изучения истории первобытного общества. Он установил универсальный характер полигамии у первобытных народов и первостепенную роль родовых отношений в их общественном строе. В 1876 г. в статье «Роль труда в процессе превращения обезьяны в человека» Энгельс заложил основы атеистического понимания становления человеческого общества, показав решающую роль трудовой деятельности в его возникновении. Основные положения Энгельса об эволюции первобытного строя, о дородовой и родовой стадиях его развития, о первобытно-коммунистическом домашнем хозяйстве как его экономической основы, об эволюции семьи от группового брака к парной семье и моногамии, о переходе от первоначально матриархальных родовых отношений к патриархальным подтверждены последующим развитием науки.

Классическим трудом, знаменовавшим дальнейшее развитие экономической мысли, стала работа Энгельса «Происхождение семьи,

частной собственности и государства» (1884). В ней Энгельс на основе диалектико-материалистического подхода рассмотрел историю развития человеческого общества, показал процесс возникновения классовых отношений, основанных на частной собственности; исследовал эволюцию семьи в различных общественно-экономических формациях, объяснил происхождение государства. Исследуя структуру и эволюцию рабовладельческого общества, Энгельс подчеркивал, что формы рабства и степень его распространения не были одинаковы у всех народов. Рабовладение ставило узкие рамки развития производительных сил. В обосновании перехода от рабовладельческого строя к феодальному Энгельс разошелся с буржуазными историками. Главным содержанием переходного времени он считал социальную революцию, совершившуюся под влиянием кризиса рабовладельческой формации и вторжения варварских племен в Рим. Процесс феодализации Энгельс проследил на примере истории Франкского королевства. Он рассмотрел развитие ремесла, торговли, расцвет городов, технический прогресс. Раскрыв классовую эксплуататорскую сущность феодальной монархии, Энгельс указал на ее прогрессивную роль как представительницы «порядка в беспорядке».

Энгельс всесторонне рассмотрел процесс появления и развития государства: с развитием производительных сил и повышением производительности труда появилась возможность присвоения продуктов чужого труда, а следовательно, эксплуатации человека человеком. Общество раскололось на антагонистические классы, непосредственным результатом чего стало появление государства. Рассмотрев конкретные формы государства, Энгельс исследовал тенденции дальнейшей эволюции буржуазного государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо, Мальтус. Т. 1—2. М., 1991—1992.
2. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе : пер. с англ. М., 1995.
3. *Жид Ш., Рист Ш.* История экономических учений : пер. с фр. М., 1995.
4. История экономических учений : учеб. пособие / под ред. В. С. Автономова [и др.]. М., 2000.
5. *Кенэ Ф.* Избранные экономические произведения : пер. с фр. М., 1960.
6. *Майбурд Е. М.* Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. М., 2000.
7. *Мандевиль Б.* Басня о пчелах. М., 1974.
8. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. Т. 23—25. — 2-е изд.
9. *Милль Дж. С.* Основы политической экономии : в 3 т. : пер. с англ. М., 1981.
10. *Прудон П.-Ж.* Что такое собственность : пер. с фр. М., 1997.

-
11. *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли : пер. с англ. М., 1971.
 12. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов : пер. с англ. М., 1962.
 13. *Сэй Ж.-Б., Бастиа Ф.* Трактат по политической экономии // Экономические софизмы. Экономические гармонии : пер. с фр. М., 2000.
 14. *Титова Н. Е.* История экономических учений : курс лекций. М., 1997.
 15. *Тюрго Ж.* Избранные экономические произведения. М.: Соцэкгиз, 1961.
 16. Хрестоматия по экономической теории. М., 1997.
 17. *Шумпетер Й.* История экономического анализа : в 3 т. : пер. с англ. СПб., 2001.

Глава 24

ФОРМИРОВАНИЕ И ЭВОЛЮЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

24.1. Маржиналистская революция и вклад в нее Венской и Лозаннской экономических школ

В последней трети XIX в. происходит «субъективизация» всех общественных наук. Предшествующие сто лет обществоведы пытались найти «объективные законы» общественного развития, действующие независимо от воли и сознания отдельных людей. Но в конце XIX в. стала меняться вся парадигма общественнознания, что было связано с осознанием различий природы и культуры, отличия природных объектов от социальных и проявлением культуранцентристской парадигмы. На первый план выдвинулся человек со своим субъективным, индивидуальным сознанием и начал играть доминирующую роль в общественных науках. Ведущее значение приобрели три неоклассические школы: Венская, Лозаннская и Кембриджская.

В создании новой научной парадигмы выдающуюся роль сыграл Венский университет, ставший одним из самых значительных и влиятельных научных центров XIX–XX вв. Венская (Австрийская) школа сформировалась вокруг **Карла Менгера** (1840–1921). Его главный труд — «Основания политической экономии» (1871). Главными учениками и продолжателями теории Менгера в Вене были Эйген Бем-Баверк (1851–1914) и Фридрих Визер (1851–1926). Учениками Бем-Баверка впоследствии стали Людвиг фон Мизес (1881–1973) и Йозеф Шумпетер (1883–1950); учениками Мизеса — Фридрих фон Хайек (1899–1992) и Оскар Моргенштерн (1902–1977).

Маржиналисты приняли за исходный пункт потребности человека и законы насыщения этих потребностей; противопоставили объективной концепции стоимости товаров английских классиков субъективную концепцию, объясняющую стоимость полезностью ограниченного ко-

личества продукта (от франц. *marginal* — предельный) и способностью этого продукта удовлетворять потребности субъектов. Маржиналистский анализ представляет собой фундаментальную экономическую теорию, объясняющую любую экономику независимо от того, осуществляется ли в ней свободный обмен или нет, действует она, подчиняясь собственным решениям экономических субъектов или решениям хозяйственных руководителей, распоряжающихся использованием продуктов и услуг. В предшествующий период классики не нашли для потребительной стоимости должного места в своей системе. Исходя из теории трудовых затрат, сложно представить, как «выравниваются» спрос и предложение, сопоставляются выгоды и предпочтения потребителя. У представителей Австрийской школы ценность зависит не от затрат на производство благ, а от полезности товаров и услуг. Полезность же как способность удовлетворить чью-либо нужду, зависит от потребительских свойств товара, от самого процесса потребления.

Потребность — это стремление к реализации какой-либо нужды, испытываемой человеком, недостаток чего-либо, вызывающий стремление устранить его. Потребности всегда направлены на что-то (предмет и человека), способное удовлетворить нужду. У каждого индивида существуют своя система потребностей, представление об их иерархии и взаимосвязи. В основе потребительского выбора лежат субъективно оцениваемые полезности товаров, материальных и духовных благ.

Менгер напрямую связал *полезность* и *редкость* предметов потребления. Степень конкретной полезности благ для различных потребителей зависит от редкости блага — количества, которым располагает потребитель. А степень полезности и есть то, что называется ценностью. Человек нуждается не вообще в данном предмете (благе), а в определенном его количестве, и потребность в нем удовлетворяется в соответствии с законом насыщения потребностей. Полезность каждой новой единицы, поступающей в распоряжение человека, зависит от уже находящихся у него подобных единиц. Этот закон носит название *Первого закона Госсена* по имени немецкого экономиста Германа Госсена (1810—1858), который впервые исследовал этот закон в своей работе «Развитие законов человеческого взаимодействия» (1854).

Для обозначения полезности, прибавляемой каждой очередной, конечной порцией товара, Менгер ввел термин *предельной полезности* — понятие, сыгравшее решающую роль в последующем развитии всей экономической науки и означающее прирост общей полезности при увеличении общего количества благ на одну единицу (часть, долю). К рассмотрению полезности, по Менгеру, следует подходить с двух сторон: общей полезности товаров (хлеба, алмазов и т.д.) и полезности конкретного товара, в котором

нуждается данный потребитель; эта полезность всякий раз оценивается по-разному. Поэтому субъективная ценность определяется наименьшей (предельной) полезностью предмета в запасе, а предельная полезность зависит от количества благ и интенсивности потребления индивида. Убывающая предельная полезность помогает понять, что с позиции потребителя конкретная полезность определяется предельной полезностью, наименее важной из возможных потребностей, удовлетворяемых с помощью имеющегося количества благ. Но в реальной рыночной ситуации люди не только оценивают полезности, а обмениваются ими. Когда предельная польза от приобретаемого предмета достигает равенства с утрачиваемой пользой от товара, предлагаемого в обмен, достигается эквивалентность ценностей, участвующих в обмене, поэтому обмен дает выигрыш каждому из его участников.

Венская школа рассматривала цену товара либо как выражение степени его полезности, либо как плату за отказ от иного использования товара. Цена, согласно воззрениям представителей этой школы, является результатом столкновения на рынках субъективных оценок покупателей и продавцов. Уравновешивающая функция цены проявляется во взаимодействии «конечных величин» — максимума полезности покупателя и минимума «утрат» продавца. На вопрос, каким образом чисто субъективные оценки в итоге приводят к выравниванию и установлению единых взаимоприемлемых цен отвечает *Второй закон Госсена*: должно обеспечиваться равенство предельных полезностей на каждую единицу денежной оплаты каждого товара. Методология максимизации полезности, предложенная Госсеном, вошла в экономическую науку в качестве классической системы выработки и принятия экономических решений.

Э. Бем-Баверк развил идеи Менгера, введя понятие субъективной и объективной стоимости. Под *субъективной* стоимостью (ценностью) он понимал личную оценку товара потребителем и продавцом, а под *объективной* — меновые пропорции (цены), которые формируются в ходе их взаимодействия на рынке. Ф. Визер распространил принцип убывающей полезности на факторы производства и расширил рамки анализа, доказав, что при увеличении числа применяемых факторов, если их комбинация остается прежней, а прибавляется только один из них, на определенном этапе начинает проявлять себя *закон убывающей производительности*: объем производства и затраты растут, а отдача не увеличивается или даже сокращается. Отсюда следует, что предложение обусловлено не реальными издержками, а издержками отказа от других направлений использования, включая использование фактора производства самим производителем. Из концепции *альтернативных затрат* Визера логически следует, что стоимость производительных благ носит потенциальный характер, явля-

ясь стоимостью тех предметов потребления, которыми люди жертвуют для производства этих благ, и, следовательно, каждому производственному фактору может быть вменена соответствующая часть потребительских благ, которые произведены этими факторами. Такое положение — своеобразное соединение концепции Сэя о трех факторах производства с теорией предельной полезности.

На концепции альтернативных затрат построена также *психологическая теория процента* Бем-Баверка: основанием для возникновения процента эта теория считает компенсацию за отказ от текущего дохода и, соответственно, потребления в пользу получения будущего дохода.

Одновременно с работой Менгера увидела свет и книга англичанина **Уильяма Стенли Джевонса** (1835—1882) «Теория политической экономии» (1871), посвященная проблемам потребительского выбора и будущей теории предельной полезности. Джевонс стал одним из первых применять математические методы в экономических исследованиях и изучать рыночное равновесие. Ему принадлежит обоснование *закона обмена*: обмен двух факторов производства происходит в отношении, обратном пропорциональным степеням их предельных полезностей.

Исследователи Венской школы повернули теорию к изучению интересов и мотивов действия потребителей, способствуя созданию теории потребительского поведения. Предельные величины — один из отправных параметров современной теории цен, анализа взаимной связи спроса и предложения. Анализ конкуренции, рыночных эффектов опирается на изучение потребностей человека и законов их насыщения, строится на сочетании взаимодействия предельных величин — минимизации затрат и максимизации эффекта от их использования.

Практически одновременно с Венской школой начала свое развитие другая маржиналистская школа — Лозаннская, которая положила начало исследованию экономического равновесия с помощью методов математического моделирования. Основателем этой школы стал француз **Леон Вальрас** (1834—1910), профессор Лозаннского университета, где его сменил итальянец **Вильфредо Парето** (1848—1923). В 1874—1877 гг. Вальрас опубликовал свою основную работу «Элементы чистой политической экономии», основные положения теории Парето были изложены в «Курсе политической экономии» (1896—1897) и «Учебнике политической экономии» (1906). Вальрас и Парето показали, каким образом все экономические ценности определяют друг друга. В Лозаннской школе к понятию взаимозависимости примыкает понятие равновесия. Вальрас и Парето определили, при каких условиях наступает устойчивое равновесие, при котором существуют силы, автоматически выравнивающие отклонения и стремящиеся восстановить первоначальное равновесие.

Проблема равновесия — не только теоретическая: нарушения пропорций в экономических системах происходят из-за конкретных ошибок лиц, принимающих определяющие решения. По оценке Й. Шумпетера, разработка замкнутой модели экономического равновесия сделала Вальраса величайшим экономистом XIX в.

Базовые положения модели Вальраса: всякое рыночное хозяйство в тенденции стремится к равновесию; экономическая деятельность осуществляется на базе принципа субъективной полезности; действует принцип взаимозависимости основных элементов рыночной экономики, обеспечивающий единство системы и воздействующий на реализацию стремления к равновесию; обмен осуществляется на основе взаимовыгодности и эквивалентности. Фактически это математическая модель «невидимой руки» Смита. Вальрас разделил экономических субъектов на две группы: владельцы производительных услуг (земли, труда и капитала — домохозяйства) и предприниматели (фирмы). Экономические связи между ними Вальрас выразил через систему взаимосвязанных уравнений. При равенстве числа уравнений и неизвестных такая система имеет решение, хотя решить ее для нескольких миллионов товаров практически невозможно. Для математического обоснования предлагаемой системы Вальрас ввел положение, что отношение предельных полезностей товаров к их ценам одинаково для всех товаров, т.е. каждый участник обмена извлекает из него равную выгоду. Равновесные цены способствуют устранению излишков и дефицита — количество предлагаемых товаров соответствует количеству приобретаемых товаров, общая сумма цен товаров равна совокупным издержкам.

Модель общего равновесия Вальраса построена на предположении о том, что в процессе заключения контрактов на продажу и покупку товаров на рынках устанавливается такой набор относительных цен, когда все желаемые товары продаются и покупаются, нет избыточного спроса и предложения. Общее равновесие — устойчивое состояние конкурентной экономики, при котором потребители максимизируют значение функции полезности, а конкурирующие предприниматели максимизируют полученную прибыль при ценах, обеспечивающих равенство спроса и предложения при эффективном распределении ресурсов. *Закон Вальраса*: сумма избыточного спроса и избыточного предложения на всех рассматриваемых рынках совпадают. Конкурентная экономика, по Вальрасу, обладает способностью к саморегулированию и может решать наиболее эффективным образом основные проблемы: что, как, для кого? Но так экономика может действовать только лишь в условиях совершенной конкуренции, мгновенном изменении цен при изменении спроса и предложения, безошибочной экономической политике правительства, отсутствии природных и социальных катаклизмов.

Модель Вальраса является логически завершенной, но исключает многие важные элементы реальной экономической жизни: отсутствует накопление; модель статична; неизменны запасы, номенклатура продуктов, способы производства предпочтения потребителей; наличествует совершенная конкуренция и идеальная информированность субъектов производства. По Вальрасу, экономический смысл теории общего равновесия состоит в том, что рыночная экономика — в принципе стабильная, устойчивая система. Цены в ней служат определяющим фактором, стимулирующим мотивы и решения людей, устремления и действия экономических агентов. Многие неоклассики даже считали, что она вообще не нуждается в помощи извне. Идеи Вальраса в последствии развивал Василий Леонтьев, чья модель «затраты — выпуск» начиная с 1940-х гг. дала возможность численного решения больших балансовых систем уравнений.

Критики Вальраса говорили, что утверждение о получении каждым участником эквивалентного обмена максимума полезности нуждается в доказательстве. Поэтому возникает проблема, как оценить совокупную полезность, если ее слагаемые весьма субъективны и количественно несопоставимы? Решающий поворот дала концепция В. Парето, определившая будущее развитие теории благосостояния. *Оптимум Парето* — это равновесное состояние, при котором увеличение производства одного блага (при заданном объеме ресурсов, системе распределения, запросах потребителей и ценах) не вызывает снижения производства какого-либо другого блага. В реальной действительности имеется много вариантов, отвечающих критериям оптимума Парето.

Парето внес вклад и в разработку теории потребительского поведения: вместо сопоставления количественной полезности отдельных благ Парето предложил сопоставление их наборов, где равно предпочтительные наборы описывались кривыми безразличия. Такой переход от кардиналистской Венской школы к ординалистской теории предельной полезности означал, что потребительные стоимости («полезности») выстраиваются по степени приоритетности, которая для отдельного лица или фирмы не равнозначна полезности для всего общества.

24.2. Кембриджская и американские неоклассические школы

Традиции классической английской политической экономии продолжила в новый период маржиналистской реформации экономической теории Кембриджская школа, которая сформировалась вокруг **Альфреда Маршалла** (1842—1924). Его работа «Принципы экономикс» (1890) ознаменовала начало «современной эры в британской экономической науке»,

как оценил ее Дж. М. Кейнс. Ключевая идея Маршалла — переключение усилий с теоретических споров вокруг стоимости на изучение процессов, протекающих на рынке. Поэтому Маршалл предложил заменить термин «политическая экономия» на «экономикс» (т.е. «экономика», «экономическая наука»). Такое определение имеет больше оснований претендовать на звание точной науки, а экономическая жизнь должна рассматриваться вне политических влияний и государственного вмешательства.

Маршалл был систематиком, создателем унифицированной теории и использовал метод частичного равновесия. С помощью концепции «равновесной цены» как результата взаимодействия спроса и предложения он осуществил единый подход к анализу процессов, протекающих в рыночной экономике, объединив теории издержек производства, предельной полезности, спроса и предложения. Методология Маршалла акцентирует внимание на значении количественных оценок побудительных мотивов и поступков людей, измерении их с помощью «денежной цены». Для своего исследования Маршалл создал методы анализа, которые активно используются сегодня всеми экономистами.

Маршалл ввел в экономическую теорию понятия «цены спроса» и «цены предложения», а также их эластичности. Закон спроса, по Маршаллу: цена снижается — спрос растет, цена повышается — спрос падает. «Два лезвия ножниц» (взаимосвязь спроса и предложения) позволяют понять, как издержки производства и потребительские предпочтения воздействуют на цены. Вклад Маршалла в разработку и систематизацию экономической теории является одним из самых заметных в истории экономической науки, а «Принципы экономикс» — долговечное исследование, которое действует до сих пор.

В Кембриджском университете Маршалла сменил **Артур Пигу** (1877—1959). Он первым начал исследования условий экономического оптимума и создал развитую теорию благосостояния в работе «Экономика благосостояния» (1919). Пигу разработал практический инструментарий обеспечения благосостояния на основе посылок теории убывающей предельной полезности, субъективно-психологического подхода оценки благ и принципа утилитаризма. Для более строгой оценки уровня благосостояния он предложил использовать показатели, более полно отражающие жизненные параметры и стандарты: обеспеченность жильем, систему медицинского обслуживания, взаимоотношения между социальными группами, политическую стабильность и т.д.

Основателем американской неоклассической школы является **Джон Бейтс Кларк** (1847—1938). Главной темой его исследований были проблемы распределения, а свои результаты он изложил в книгах «Философия богатства» (1886) и «Распределение богатства» (1899). В концепции аль-

тернативных затрат оставался открытым вопрос, какая часть ценности производительных благ должна быть отнесена на счет того или иного фактора производства. Распространив сформулированный классической школой закон «убывающего плодородия почвы» на другие факторы производства, Кларк сформулировал закон «убывающей предельной производительности»: в условиях, когда хотя бы один фактор производства остается неизменным, дополнительное приращение других факторов дает все меньший и меньший прирост продукции, т.е. предельный продукт переменного фактора постоянно уменьшается. Каждый фактор производства характеризуется специфической производительностью: предельный продукт труда дополнительного работника устанавливает уровень заработной платы всех работников: величина процента как продукта капитала также определяется единицей капитала, дающей наименьший прирост продукции. Поэтому и предприниматель, и рабочий являются «жертвами» естественного закона убывающей предельной производительности.

Теория Кларка в современных условиях вошла в теорию поведения фирмы в качестве теории формирования цен спроса на производственные факторы: максимизация прибыли фирмы подразумевает минимизацию издержек, что равносильно оплате факторов производства в соответствии с их предельной полезностью. В дальнейшем на базе теории предельной производительности на макроэкономическом уровне были созданы модели производственных функций. Наиболее известна модель американского экономиста П. Дугласа и математика Х. Кобба. Модель фиксирует прямую зависимость объема валового национального продукта от двух факторов производства: труда и капитала. Простейший вид модели:

$$V = f(L, K), \quad (24.1)$$

где V — объем произведенного продукта (национального дохода); L — совокупные затраты труда; K — вложенный капитал.

Но в формулу могут вводиться дополнительные коэффициенты, характеризующие эластичность выпуска продукции по затратам труда и капитала, коэффициент пропорциональности, отражающий влияние роста производительности труда, повышения квалификации и др. На основе этой модели была построена *первая модель экономического роста*, который обеспечивается вложениями в производственные факторы, степень взаимозаменяемости которых постоянна. В действительности же она меняется в связи с изменениями в технологии, поэтому возникают определенные препятствия при замене труда капиталом. Далее стали разрабатываться более сложные модели производственных функций, учитывающие другие факторы производства и степень их влияния на взаимозаменяемость факторов.

24.3. Институционализм и этапы его развития

В XIX в. в Западной Европе, а позднее в США возникло новое направление экономической мысли — *институционально-социальное*. Его представители ставили перед собой задачу, во-первых, выступить оппонентами защитникам монополистического капитала и, во-вторых, разработать концепцию защиты среднего класса посредством реформирования, в первую очередь, экономики. Принципиальное отличие институционально-социального направления от классической и австрийской школ состояло преимущественно в неэкономическом объяснении сущности и движущих сил общественного развития, описании и систематизации социальных явлений, именуемых «институциями». В отличие от Австрийской школы, которая исследовала поведение индивидуумов, представители институционально-социального направления исходили из «групповой психологии», полагая, что общественные обычаи, нравы, способы мышления людей определяют развитие общества. Впервые такой подход к анализу эволюции общества был применен в трудах представителей исторической школы Германии.

Основоположником немецкой исторической школы являлся экономист, публицист и политик Фридрих Лист (1789—1846). В своем основном сочинении «Национальная система политической экономии» (1841) Ф. Лист отрицал универсальный характер, неизменность и возможность повсеместного применения как общих законов производства, так и принципов экономической политики; выдвинул идею о «национальной экономике» и специфических законах развития производства в отдельно взятой стране с учетом места и времени их действия; объявил предметом политической экономии «национальные хозяйства», а ее задачей — выработку рекомендаций по улучшению экономического положения нации с учетом ее исторических и национальных особенностей; предложил программу экономического развития Германии, направленную на промышленное развитие под опекой протекционизма. Лист разработал теорию производительных сил и создал учение о стадиях хозяйственного развития нации. Все его теории работали на одну идею — обосновать необходимость государственной поддержки развития мануфактур и промышленности в интересах прогресса национального производства и приумножения национального богатства.

Обосновывая свои положения, Лист широко пользовался историческим методом как орудием доказательства правоты своих взглядов. Идея Листа о «национальной экономике», т.е. о возможности использования политико-экономических идей в хозяйственной практике с учетом исторических условий, национальных интересов, традиций, геополитического положения страны, была поддержана немецкими экономистами — представителями так называемой *старой исторической школы* — Вильгельмом Рошером (1817—1894), Бруно Гильдебрандом (1812—1878) и Карлом Густавом

Книсом (1821—1898). Основная критика экономистов-историков была направлена против методологических принципов классической школы и в первую очередь против абстрактного метода познания; идеи о неизбежности и повторяемости объективных экономических законов хозяйствования; концепции «экономического человека»; идеи «естественного порядка». «Историки» изучали национальное хозяйство с учетом исторического развития страны, сопоставления отдельных форм и деталей. Еще более четко сформулировали свою позицию о предмете политической экономии представители *молодой*, или *новой, исторической школы* Густав Шмоллер (1838—1917), Адольф Вагнер (1835—1917) и Карл Бюхер (1847—1930). Они утверждали, что задачей экономистов является исследование не теоретических построений, а практических проблем развития народного хозяйства страны, изучение влияния на экономические отношения этических, психологических, правовых и политических факторов, выработка конкретных рекомендаций по управлению экономикой страны в соответствии с интересами и потребностями практики.

Заслугой экономистов исторической школы являлось обоснование взаимосвязи между экономическими и социальными отношениями, внимание к количественному анализу экономических процессов, постановка вопроса о необходимости прикладных исследований с выходом на хозяйственную практику. Однако если старая историческая школа выступала против классической политической экономии и утопического социализма, то молодая историческая школа сложилась в борьбе против научного социализма. В то же время, признавая возможность и неизбежность социализма, представители молодой исторической школы, в частности Г. Шмоллер, полагали, что возникнет он не в результате пролетарской революции, как это предсказывал К. Маркс, а на основе реформаторской деятельности монархии вкупе с образованными рабочими. Такая разновидность социализма получила название *катедер-социализма*, так как основным местом пропаганды социализма стали университетские кафедры. Его представители (Л. Brentano, А. Вагнер, Г. Шмоллер, В. Зомбарт) призывали рабочих к отказу от политической, а тем более революционной борьбы, замене ее экономической деятельностью в рядах профсоюзного и кооперативного движения.

Своего рода наследником и продолжателем основных концепций исторической школы стал американский *институционализм*. В основе методологии институционализма лежали описательно-статистический, историко-генетический, правовой и нравственный подходы к анализу экономических явлений. Объектом исследования стали «институты» (общественная психология, т.е. мотивы поведения, способы мышления, обычаи, традиции, привычки) и «институты» (семья, государство, монополии, профсоюзы и т.д.). Институционалисты поставили под сомнение основ-

ные постулаты классической политической экономии: рациональность поведения индивида, автоматическое достижение оптимального состояния экономической системы, тождественность частнособственнического интереса общественному благу. Они настаивали на том, чтобы объектом изучения в экономической теории был не рациональный, а реальный человек, часто действующий под влиянием страха, плохо осознанных устремлений и давления со стороны общества. Институционалисты отвергли главные постулаты ортодоксальной теории экономического либерализма, и в первую очередь идею «гармонии интересов» при капитализме; маржиналистские концепции стоимости и ценообразования; оценку свободного предпринимательства как основы экономической системы капитализма; абстрактно-дедуктивные построения в экономической теории.

Институционализм включает в себя следующие направления: 1) социально-психологическое во главе с Т. Вебленом; 2) социально-правовое во главе с Д. Коммонсом; 3) конъюнктурно-статистическое (эмпирическое) во главе с У. К. Митчеллом; 4) социологическое во главе с Дж. К. Гелбрейтом.

Первое, *социально-психологическое* направление институционализма получило свое название по концепции **Торстена Веблена** (1857–1929), согласно которой движущими силами развития общества являются психологические и социологические элементы. Австрийской школе, которая рассматривала психологию индивида, Веблен противопоставил психологию коллектива. Именно она, по Веблену, является основой развития общества. Он сконструировал психологическую теорию экономического развития. Другими словами, методологической основой исследований Веблена стала неэкономическая трактовка экономических явлений. Главные среди них — человеческие инстинкты: инстинкт мастерства, родительское чувство, праздное любопытство. В работе «Теория праздного класса» (1899) Веблен отверг попытку экономистов упростить действительность и свести поведение человека к системе уравнений, опроверг представление об «экономическом человеке», т.е. о человеке, выступающем в качестве субъекта максимизации полезности. Веблен объяснял поведение людей подсознательными мотивами, инстинктами, нравами, обычаями. Он подчеркивал, например, что праздный класс не просто бесполезен для общества, но и вреден: 1) его демонстративное материальное потребление поглощает растущую эффективность производства; 2) он занимает консервативные позиции в обществе и выступает против перемен в общественной жизни; 3) свои каноны образа жизни, «денежный стереотип» существования навязывает всему обществу.

Основным противоречием капитализма, по Веблену, является противоречие между индустрией и бизнесом. К индустриалам он относил всех

участников производства и в первую очередь инженеров и рабочих. Целью индустрии является повышение эффективности производства и увеличение богатства общества. К миру бизнеса Веблен относил финансистов и предпринимателей, целью которых является прибыль. Бизнес подчинил себе индустрию. Противоречие между ними — причина всех пороков общества. Для преодоления недостатков «денежной цивилизации» Веблен предложил идею социального контроля над экономикой. Для реализации ее необходимы: 1) государственное вмешательство в механизм хозяйствования; 2) ликвидация собственности финансовой олигархии; 3) подчинение всего производства в стране специальному органу — «совету техников».

Иной взгляд на будущее общества принадлежал другому представителю школы институционализма — **Джону Коммонсу** (1862–1945). Его взглядам присущи две особенности: 1) основой экономического развития общества Коммонс считал юридические отношения и правовые нормы — следовательно, экономические институты являются категориями юридического порядка; 2) Коммонс выражал интересы рабочей аристократии, т.е. только части среднего класса. В своих исследованиях Коммонс соединил теорию предельной полезности с «юридической концепцией в экономике». Все пороки капитализма он видел в несовершенстве юридических норм. Коммонс разработал *теорию социальных конфликтов*. Суть ее в следующем: общество состоит из профессиональных групп (рабочих, капиталистов, финансистов и др.). Они заключают между собой равноправные сделки на основе законодательных правил. В процессе взаимодействия эти группы вступают между собой в конфликты, которые являются внутренним источником движения общества. Сделки включают три момента: а) конфликт; б) взаимодействие; в) разрешение. Преодоление конфликтов посредством юридических норм ведет к социальному прогрессу.

Будучи убежденным противником марксизма, Коммонс полагал, что противоречия интересов предпринимателей и рабочих можно решить мирно, через переговоры, коллективные действия рабочих и предпринимателей, юридические договоры, судебные решения. При этом ведущую роль в социальной адаптации общества играют коллективные институты: профсоюзы, суды, правительственные комиссии и т.д. Особое внимание Коммонс уделял роли корпораций, профсоюзов и политических партий в процедуре установления согласованности в действиях индивидов. Он ввел понятие «действующего коллективного института» как регулятора экономического поведения людей. Таким образом, Коммонс не стремился к изменениям существующих общественных отношений и искал подход к разрешению социальных разногласий на основе соглашения конфликтующих сторон. Поэтому институционализм Коммонса называют *социально-правовым*. Свои взгляды на природу коллективных действий Коммонс

пытался реализовать на практике, активно сотрудничая с Американской федерацией труда. Под его влиянием в 1935 г. был принят Акт о социальной защищенности, заложивший основы пенсионного обеспечения в США.

Основоположником *конъюнктурно-статистического* направления институционализма являлся американский экономист **Уэсли Клер Митчелл** (1874—1948). Для доказательства положений институционализма он широко использовал статистику. На основе эмпирического подхода к исследованию экономических процессов Митчелл отрицал причинно-следственные связи и теоретические обобщения. Он известен в первую очередь как специалист в области анализа экономических циклов и конъюнктуры. Согласно его взглядам, циклическое развитие не случайное явление, а постоянная особенность капиталистической экономики. Деловые циклы — повторяющиеся подъемы и упадки, которые проявляются в большинстве экономических процессов с достаточно развитой системой денежного хозяйства и продолжаются в среднем от трех до семи лет. Такие подъемы и упадки Митчелл называл малыми циклами, или малыми волнами. Кроме них, по Митчеллу, существуют «большие деловые циклы», т.е. циклы векового (столетнего) порядка — длинные волны. Оба вида этих циклов находятся во взаимодействии. Ссылаясь на своеобразие и неповторимость каждого из экономических циклов, Митчелл отрицал возможность создания общей теории циклического развития экономики. Он трактовал экономические циклы как продукт «денежного хозяйства» на его развитой стадии. Митчелл склонялся к теории бескризисного цикла, рассматривая последний как более или менее плавную смену конъюнктурных волн.

Митчелл разделял главную идею институционалистов о необходимости усиления социального контроля над экономикой. В связи с этим в 1923 г. он предложил создать в США систему государственного страхования от безработицы. Тогда это считалось покушением на свободу предпринимательства. Митчелл одним из первых предложил осуществить индикативное, т.е. рекомендательное, планирование экономики.

Постепенно институционалисты стали рассматривать те же проблемы, что и другие экономические школы, но под более широким углом зрения, учитывающим различные политические и социокультурные интересы. Особое внимание стало уделяться понятиям общественной эффективности и общественных издержек. После Второй мировой войны чистый институционализм пошел на спад, но в несколько иной форме возродился в сочинениях **Джона Кеннета Гэлбрейта** (1908—2006). Его основная работа «Новое индустриальное общество» (1967) посвящена анализу и роли в экономике «техноструктуры»: общественной прослойки, включающей ученых, конструкторов, специалистов по технологиям, управлению, финансам и всему, что требуется для обеспечения нормальной

работы крупных корпораций. Размышляя над особенностями поведения современной рыночной экономики, Гэлбрейт пришел к следующим выводам. В корпорациях реальной властью обладают не собственники, а инфраструктура. По мнению Гэлбрейта, власть всегда «переходит к тому фактору производства, который наименее доступен и который труднее всего заменить». Сначала это была земля, потом капитал, а теперь это «совокупность людей, обладающих разнообразными техническими знаниями, опытом и способностями, в которых нуждается современная промышленная технология и планирование». Власть технотехники безлика, так как все решения вырабатываются постепенно и коллективно, принимаются поэтапно путем сложных согласований. Высшее руководство корпорации лишь координирует этот процесс. Технотехника вынуждена планировать работу корпорации на годы вперед. Только при этом условии можно заранее заключать контракты на научные и конструкторские разработки, поставку сырья, комплектующих и т.д. Технотехника заинтересована не столько в максимизации прибыли на капитал, сколько в обеспечении прочных позиций корпорации на рынке, в создании условий для того, чтобы собственник нуждался в услугах инфраструктуры.

Анализируя эволюцию капитализма, Гэлбрейт пришел к выводу, что за последние сто с лишним лет получили развитие четыре процесса, которых не мог предвидеть К. Маркс.

1. Рост профсоюзов, много сделавших для уравнивания положения работодателей и трудящихся в решении социальных конфликтов.

2. Возникновение «государства всеобщего благоденствия», начало которому было положено в Германии в 1870 г., продолжилось в Великобритании в 1910–1911 гг. и в США в 1935 г., когда были приняты законы о социальном страховании.

3. Государственное регулирование экономики по «рецептам» Дж. М. Кейнса.

4. Исчезновение старомодного капиталиста, на смену которому пришел менеджер — корпоративный бюрократ.

Таким образом, согласно теории индустриального общества Гэлбрейта, капитализм трансформируется в индустриальное общество, лишенное многих недостатков капитализма. Лицо этого общества определяют корпорации. Деятельность корпораций устремлена к достижению наивысших производственных успехов. Они планируют выпуск продукции, затраты, цены и нуждаются в регулирующей роли государства. Согласно теории Гэлбрейта, происходит социальное перерождение капитализма вследствие перераспределения богатства общества в пользу низших и средних слоев. В результате «революции в доходах» происходит нивелировка социальных групп и создание «общества изобилия».

Результатом последних разработок институционалистов стали: теория стадий экономического роста Уолта Ростоу; теория трансакционных издержек Р. Коуза; теория денег, конъюнктурных колебаний, взаимодействия экономических, социальных и структурных процессов Г. Мюрдаля. Как направление экономической мысли институционализм достаточно расплывчат, включает в себя множество течений и школ. Однако при всей многочисленности оттенков воззрений представителей институционализма им присущ ряд общих черт. Во-первых, критика капитализма с нравственно-психологических позиций. Во-вторых, разработка рекомендаций по реформированию экономики с позиций социального контроля и регулирования со стороны государства. В-третьих, междисциплинарный подход к исследованию экономических процессов, предполагающий включение в экономический анализ таких дисциплин, как право, психология, биология и ряд других.

24.4. Кейнсианство и некейнсианство

Самую большую революцию в экономической теории в первой половине XX в. произвел воспитанник Кембриджской школы и ученик А. Маршалла **Джон Мейнард Кейнс** (1883–1946) — выдающийся английский экономист, государственный деятель и публицист. Кейнс стал основоположником самого заметного направления экономической мысли — *нового интервенционизма* (вмешательства государства в экономику), получившего его собственное имя. Главная работа Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) была написана под воздействием мирового экономического кризиса 1929–1933 гг., который превзошел все предыдущие. Объем производства в развитых странах Запада упал наполовину, безработица поднялась до 25%, реальные доходы населения снизились на 60%. Разрушительные последствия нарушения общего экономического равновесия поставили под сомнение фундаментальный принцип неоклассической экономической теории — невмешательство государства в экономику. Кейнс предложил радикальный способ избавления от жестоких кризисов и массовой безработицы. Его выводы сводились к следующему: экономия во время депрессии пагубна; снижение цен или замораживание заработной платы не добавляют экономической устойчивости; деньги являются источником энергии, заставляющим работать рыночную экономику; рост цен следует приветствовать, так как он стимулирует инвестиции и экономическую активность; стабильность цен может обеспечиваться лишь путем механизма установления центральным банком учетной ставки и сознательного регулирования денежных запросов. Однако если в случае непредвиденного

повышения цен спрос окажется превосходящим предложение, то возникает инфляция с тяжелыми социальными последствиями: падением реальных доходов, ухудшением взаимоотношений между кредиторами и должниками, нарушением привычного экономического равновесия.

Государство, по Кейнсу, должно играть решающую роль в предотвращении кризиса и безработицы. Оно вмешивается в распределение всего дохода общества и сосредоточивает в своих руках значительные денежные и другие ресурсы в целях активного воздействия на экономику. Для обеспечения полной занятости работников следует всемерно развивать спрос — расширять покупательную способность населения и покупку предпринимателями новых средств производства. Для этого государство должно наращивать объемы новых капитальных затрат в производство и увеличивать расходы на другие социально-экономические цели, используя повышение размеров налогов и выпуск большего количества денег.

Главным теоретическим инструментом Кейнса стал *макроэкономический анализ*. Кейнс исследовал зависимости и пропорции между совокупными народнохозяйственными величинами (национальный доход, сбережения, инвестиции и совокупный спрос), поскольку главную задачу видел в достижении общенациональных экономических пропорций. Благодаря этому Кейнс разработал *теорию эффективного спроса* (как суммы потребительских расходов и инвестиций) и основное внимание уделил анализу факторов, определяющих динамику личного потребления и инвестиций. Кейнс считал, что прирост личного потребления представляет собой устойчивую функцию прироста дохода, а роль остальных факторов незначительна. С ростом доходов предельная склонность к потреблению (часть дополнительного дохода, которая потребляется, а не сберегается или инвестируется) уменьшается, т.е. по мере роста дохода прирост потребления замедляется, что является основной причиной снижения средней доли потребления в период экономического подъема. Такую динамику потребления Кейнс связал с «основным психологическим законом» — уменьшением доли потребления и соответственно увеличением доли сбережений при росте доходов населения.

Кейнс представил макроэкономическое описание четырех основных агрегатов (доход, сбережения, инвестиции, потребление), выдвинув на первый план реальные производственные потоки и связи. В качестве исходного уравнения равновесной макроэкономической модели Кейнс использует уравнение, описывающее равновесие на товарном рынке:

$$GNP = C + I + G + X_n, \quad (24.2)$$

где GNP — ВВП; C — совокупные потребительские расходы; I — инвестиции; G — государственные расходы; X_n — чистый экспорт.

Для Кейнса инвестиции являются функцией предельной эффективности и нормы процента; занятость зависит от дохода и инвестиций; предельная эффективность капитала (ожидаемая прибыль от дополнительного капитала) связана с ожиданиями и стоимостью капитала; норма процента определяется предпочтением ликвидности (отражает желание иметь наличные деньги) и денежной массой, при уменьшении предпочтения ликвидности норма процента падает, поощряя предпринимателей на инвестирование. Избыточные сбережения Кейнс трактует как избыточное предложение товаров — такая ситуация оборачивается общим кризисом перепроизводства. Вывод: для поддержания роста национального дохода нужно увеличивать капитальные вложения, поглощающие все более расширяющийся объем сбережений. Но инвестиции и сбережения зависят от разных факторов, их равенство — не закономерность, а скорее случайность.

Кейнс поставил на повестку экономической политики проблему стимулирования инвестиций, которые играют решающую роль в возникновении экономических спадов, будучи менее устойчивыми, чем потребительские расходы. Рассматривая прирост национального дохода как функцию прироста инвестиций, Кейнс обратился к механизму мультипликатора, который еще в 1931 г. был предложен его учеником Р. Каном. Мультипликатор — это коэффициент, показывающий связь между приростом инвестиций и приростом ВВП; его величина, в свою очередь, зависит от предельной склонности к сбережению. Величина мультипликатора в реальной экономике всегда больше единицы, поскольку прирост дополнительных инвестиций в какую-либо отрасль дает прирост и в связанных с ней отраслях. Создание дополнительных рабочих мест во всех сопряженных отраслях отразится на росте платежеспособного спроса рабочих и соответственно создаст стимулы для расширения производства продуктов питания и товаров народного потребления. Таким образом, будут решены взаимосвязанные проблемы: обеспечение экономического роста, решение проблем безработицы.

Кейнс выступал сторонником фиксации заработной платы и проведения экономической политики, направленной на достижение высокой занятости в народном хозяйстве. Бюджетный дефицит, рост денежной массы и инфляция являются вполне приемлемой ценой за поддержание высокого уровня занятости и стабильный рост национального дохода, а абсолютная (или истинная) инфляция имеет место только тогда, когда растет эффективный спрос при полной занятости. Фактически Кейнс закладывал в свою систему инфляцию издержек — рост цен, связанный с увеличением денежной заработной платы.

Уже при жизни Кейнса началось развитие его подходов и методологии анализа макроэкономических процессов, что во второй половине XX в.

получило название *неокейнсианства*. Для классиков экономической теории экономическая конкуренция была важнейшим элементом рыночного механизма. Они исследовали рыночную структуру, которая получила название *совершенная конкуренция*: большое количество фирм, однородная продукция, никто не обладает долей рынка, влияющей на цену продукта, вход и выход хозяйственных агентов из отрасли ничем не ограничен, большое число покупателей на рынке, все покупатели и продавцы обладают полной информацией о ценах продаваемых товаров. Но экономисты никогда не отрицали, что в экономике монополия присутствует, хотя в большинстве случаев объясняли ее внеэкономическими факторами. На процессы роста монополизации в последней трети XIX в. обратила внимание немецкая историческая школа, а с 1930-х гг. XX столетия экономисты приступили к изучению ситуаций *несовершенной конкуренции*, которые наиболее распространены в действительности.

Исследования монопольных рынков открыли две работы: экономиста Кембриджской школы **Джоан Робинсон** (1903—1983) «Экономическая теория несовершенной конкуренции» (1933) и американского исследователя **Эдварда Чемберлина** (1899—1967) «Теория монополистической конкуренции» (1933). Предмет исследования Робинсон — поведение крупных компаний, олицетворяющих высокий уровень концентрации производства. Она развила положение о том, что монополия в большей степени, чем конкуренция, подходит для изучения рынков и цен. Чемберлин преодолел твердое убеждение классической теории о взаимоисключении понятий монополии и конкуренции и ввел в экономическую теорию новое понятие «*монополистическая конкуренция*», анализируя, главным образом, явление дифференциации товаров. Новые исследователи изучали изменение условий и характера рыночной конкуренции, стремились связать анализ цен и конкуренции с реальной экономической действительностью. Они выступили против положения о невозможности производителю влиять на цену. Наоборот, производитель получает эту возможность, занимая исключительное положение на рынке в силу небольшого числа поставщиков или ограниченного количества товаров определенного качества. Экономическая теория должна анализировать конкуренцию, когда на рынке предлагаются товары, удовлетворяющие одинаковым требованиям, но имеющие разные модели, марки и пр. Таким образом, вслед за совершенной конкуренцией в современную экономическую теорию вошли виды *несовершенной конкуренции*: монополия, дуополия, олигополия, монополия.

Работы Робинсон и Чемберлина показали, что мир олигополии наиболее соответствует реальной действительности, а реальные процессы протекают между двумя полюсами: монополией и конкуренцией. Другие экономисты (Й. Шумпетер, Дж. К. Гэлбрейт) исследуя олигополию, счи-

тали, что она способствует техническому прогрессу, стимулируя НИОКР, повышая уверенность инвесторов в получении высоких прибылей посредством выпуска новых товаров, расширения ассортимента.

Дальнейшее развитие теории рынка обязано математической теории игр американского экономиста **Джона фон Неймана** (1903–1957). В 1943 г. он совместно с «идейным правнуком» Менгера Оскаром Моргенштерном выпустил работу «Теория игр и экономическое поведение».

Одна из сложнейших теоретических проблем, которую начала исследовать экономическая наука еще в XIX в., — экономический цикл: устойчивость циклического развития; факторы, определяющие характер, глубину колебаний; критерии и подходы к изучению циклического движения экономики. Теория рассматривает циклические колебания различной продолжительности: короткие — Дж. Китчина (3–5 лет); среднесрочные (промышленные) — К. Жюглара (8–12); длинные — С. Кузнеца (15–20); большие — Н. Д. Кондратьева (40–50 лет и более). Внимание к изучению проблем цикла находится в прямой зависимости от периодичности, глубины кризисных спадов. В XX в. были разработаны следующие главные теории циклических колебаний.

1. *Инвестиционная теория* Элвина Хансена (США) видит причину экономических колебаний в цикле капиталовложений. Хансен разработал рекомендации по смягчению циклических колебаний и стимулированию экономического роста, основанные на системе «встроенных стабилизаторов» и программах гибкого бюджетного реагирования с помощью регулирования государственных расходов и инвестиций.

2. В концепции австрийца Йозефа Шумпетера причиной экономических колебаний являются толчки нововведений, неравномерный характер инновационного процесса;

3. *Монетаристская теория* видит причины циклического развития экономики в неравномерности кредитных поступлений, периодическом расширении и сжатии кредита.

4. В *модели равновесного делового цикла* Роберта Лукаса (США) причины колебаний заключены во внезапных изменениях цен, которые влияют на объем производства, занятости и поведение экономических агентов, вызывая кризисные явления.

Теория и практика все больше внимания уделяют проблеме «смягчения» и регулирования цикла. Произошло размежевание теорий цикла и экономического роста (ЭР), хотя они находятся во взаимосвязи — в реальной экономике взаимодействуют колебательные и поступательные движения. Проблемы экономического роста с середины 1950-х гг. стали активно исследоваться неоклассической школой. Это вызвало необходимость конкретизации кейнсианских положений и разработки моделей ЭР. Одна из

наиболее известных — *модель определения темпов роста Домара-Харрода* (Д-Х). В качестве единственного фактора роста в этой модели учитывается только капитал, который интегрирует все другие факторы. В модели Д-Х в производстве задействованы все факторы; соблюдается равенство спроса и предложения; прирост спроса равен приросту предложения. По Кейнсу, важную роль играет соотношение сбережений S и инвестиций I , равенство сбережений и инвестиций — одно из непреременных условий устойчивого экономического роста. Уравнение Д-Х имеет вид:

$$GC = S, \quad (24.3)$$

где G — темп экономического роста; S — доля сбережений в национальном доходе; C — отношение капитала к выпуску продукции (коэффициент капиталоемкости). Собственно выражение представляет долю чистых инвестиций в национальном доходе.

При своей достаточной простоте модель Д-Х помогает выявить взаимосвязи переменных роста в долгосрочном периоде.

24.5. Неолиберализм и монетаризм

В последней четверти XX в. произошло бурное возрождение *неолиберальных концепций экономической мысли*. Как система взглядов неолиберализм ведет начало от А. Смита и Д. Рикардо. Современные теоретики либерализма следуют двум основным положениям: рынок — наиболее эффективная форма хозяйствования и создает наилучшие условия для экономического роста; свобода участников экономической деятельности имеет приоритетное значение, государство должно только обеспечивать условия конкуренции, а при их отсутствии — осуществлять контроль.

Неолибералов объединяет общность методологии, первостепенное внимание они уделяют поведению отдельного человека, экономике фирмы, решениям на микроуровне, хотя и признают широкое вмешательство государства в экономическую жизнь. Основными школами неолиберализма являются Фрайбургская (наиболее известные ее теоретики — В. Ойкен и Л. Эрхард), Лондонская (Ф. Хайек) и Чикагская (М. Фридмен) школы. В неолиберализме существует множество направлений: правые — противники государства, проповедники абсолютной экономической свободы; левые — разрабатывают более гибкий и трезвый подход к участию государства в экономической деятельности; критики кейнсианства; исследователи микроуровневых эффектов рынка и др. В западных странах получили наибольшее признание экономические подходы, для которых неолиберализм

является методологической основой и на которые опирается современная неолиберальная политика: монетаризм, экономическая теория предложений, теория рациональных ожиданий.

Работы основателя Фрайбургской школы **Вальтера Ойкена** (1891—1950) «Основы национальной экономики» (1940) и «Основные принципы экономической политики» (1950) легли в основу «экономического чуда», осуществленного в послевоенной Германии под руководством министра экономики, а впоследствии канцлера Людвига Эрхарда. Основатель неоконсервативного направления современной экономической мысли, воспитанник Венской школы **Людвиг фон Мизес** (1881—1973) в 1920-е гг. стал первым критиком только что возникшей экономической системы социализма. Анализ этой системы привел Мизеса к выводу, что планирование задает господство системы произвольных оценок, а ресурсы используются неэффективно; усиление роли государства приводит к усилению роли бюрократии и происходит «удушение» новаторов. Продолжателем идей Мизеса стал его ученик **Фридрих Август фон Хайек** (1889—1988) — ведущий идеолог правого фланга современного неолиберализма. Хайек рассматривал рынок как спонтанный экономический порядок, соединяющий конкурирующие цели.

Мировой экономической кризис 1973—1975 гг. ярко продемонстрировал, что замена рыночного саморегулирования экономики кейнсианскими методами государственного вмешательства не способна полностью избавить общество от кризисных потрясений. Неоконсерваторы выдвинули собственные теоретические разработки и практические рекомендации по проблемам инфляции, политики налогов, опеки государством предпринимателя. Неоконсервативная доктрина стала эффективным наполнением экономической политики западных государств, особенно рейганомии в США и тэтчеризма в Англии.

Монетаризм в своих основных постулатах опирается на количественную теорию денег. Его предпосылки: количество денег в обращении определяется автономно; скорость обращения денег жестко фиксирована; изменение количества денег оказывает одинаковый и механический эффект на цены всех товаров; исключается возможность воздействия денежной сферы на реальный процесс воспроизводства. Поэтому при прочих равных условиях спрос на деньги (желаемый населением денежный запас) представляет собой устойчивую долю номинального валового национального продукта, в отличие от кейнсианской модели, а рост предложения денег оказывает действенное влияние на совокупный спрос и совокупное предложение.

Наиболее известный представитель неоконсерватизма — профессор Чикагского университета **Милтон Фридмен** (1912—2006). Его основные работы, в первую очередь «Исследование в области количественной тео-

рии денег» (1956), посвящены теории и практике денежного обращения. Фридмен проанализировал три функции цен: информационную, стимулирующую, распределительную и сделал вывод, что попытки заставить цены способствовать реализации социальных целей в плановой социалистической экономике абсурдны, так как нельзя отделить их последнюю функцию от остальных, поскольку цены сообщают побудительные мотивы только потому, что участвуют в распределении доходов. Своей задачей Фридмен поставил поиск стабильной функции спроса на деньги при постоянстве скорости их обращения. В соответствии с правилом монетаризма исходное равенство равновесной макроэкономической модели выражается в уравнении функции спроса на деньги:

$$M = f(Y \dots x), \quad (24.4)$$

где Y — номинальный доход; x — прочие факторы.

Монетаризм исходит из положения, что рыночный механизм способен обеспечить стабильное развитие экономики: фискальная политика неэффективна, так как выталкивает частные инвестиции из производства, а использование кредитно-денежной политики может усилить дестабилизацию производства в связи с непредсказуемостью ее реального воздействия на экономику.

Неоклассическая теория уделила много внимания реакции потребителей и фирм на поступающую информацию, поскольку они часто действуют, не ожидая наступления самих событий, и не так, как предполагают правительства и экономические советники. Эта проблема стоит в центре *теории рациональных ожиданий* (ТРО). Ведущий теоретик ТРО — профессор Чикагского университета, лауреат Нобелевской премии 1995 г. **Роберт Лукас** (р. 1937). В его работе «Равновесная модель в экономическом цикле» (1975) разработана гипотеза рациональных ожиданий, которая привела к изменению макроэкономического анализа и углублению понимания макроэкономической политики. Основное теоретическое положение Лукаса: нельзя рассматривать потребителей и предпринимателей только как объекты макрорегулирования, они получают информацию, перерабатывают ее, оценивают, обучаются на ее основе. Лукас обобщил, систематизировал и классифицировал все обилие и многообразие вычислительных, аналитических, экономических, эконометрических и статистических методик, инструментария и механизмов, казавшееся беспорядочным, и включил в анализ динамически развивающейся экономики.

Вслед за монетаристским подходом получила развитие *концепция экономики предложения*, которая отдает предпочтение предложению как фактору роста и тесно связана с монетаризмом. Самый известный ее разработчик американец **Артур Лаффер** (р. 1940). Основной постулат теории

предложения: рынок, как естественно сложившаяся система взаимосвязи и обмена экономической деятельностью людей, — единственно «нормальный» способ организации производства. Поэтому государственное регулирование, ведущее к снижению эффективности, связывающее инициативу и энергию участников хозяйственной деятельности, должно быть сведено к минимуму или вообще упразднено. С экономической точки зрения причиной инфляции являются высокие налоговые ставки и политика государства, провоцирующая рост издержек. Самая известная часть теории предложения — *программа сокращения налогов для стимулирования инвестиций*. Рост налогового бремени порождает бюджетные дефициты, препятствует экономическому росту. Снижение налогов для предпринимателей увеличит их доходы и сбережения; в результате будут расти накопления, снизится уровень процентной ставки. Снижение налогов на заработную плату увеличит привлекательность получения дополнительных заработков, следовательно, возрастет предложение рабочей силы, повысятся стимулы к участию в производственной деятельности.

Согласно теории предложения налоговая политика должна опираться на эффект Лаффера. Его содержание — уменьшение налоговых ставок — вызывает неизбежное сокращение государственных доходов, однако носит краткосрочный характер; в длительной перспективе оно обеспечит рост сбережений, инвестиций и занятости, произойдет рост производства и увеличатся налогооблагаемые доходы, что увеличит и общую сумму налоговых поступлений в бюджет. Для получения желаемого эффекта следует снижать налоговые ставки, прежде всего на доходы и прибыли корпораций.

② Контрольные вопросы и задания

1. Назовите основных теоретиков маржиналистского этапа развития экономической теории и их основные работы.
2. Каковы причины появления нового течения экономической мысли в конце XIX в.?
3. В чем специфика каждой из ведущих школ маржинализма: Венской, Лозаннской, Кембриджской и американской?
4. Какие положения маржинализма вошли в основной теоретический фонд современной экономической теории?
5. Сформулируйте основные положения старой и молодой исторических школ политической экономии.
6. В каких условиях началось развитие современного институционализма и каково значение теории институционализма в современных условиях?
7. Назовите основных теоретиков институционализма и охарактеризуйте их работы?

8. Охарактеризуйте значение кейнсианства в экономической теории и экономической политике XX в.
9. Каковы базовые положения книги «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса?
10. Охарактеризуйте главные направления исследований теоретиков неокейнсианства.
11. Дайте характеристику главных направлений и школ экономического неолиберализма.
12. Каково значение неолиберализма в современной социально-экономической политике?
13. Почему приобрела ведущее значение в современной экономической теории Чикагская школа?
14. Дайте характеристику монетарной теории М. Фридмена.

ЛИТЕРАТУРА

1. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Э. Бем-Баверк, Ф. Визер. М., 1992.
2. Вехи экономической мысли / под ред. В. М. Гальперина. Т. 1–3. СПб., 2000.
3. *Гэлбрейт Дж. К.* Экономические теории и цели общества : пер. с англ. М., 1978.
4. *История экономических учений* : учеб. пособие / под ред. В. Автономова [и др.]. М., 2000.
5. *Кейнс Дж. М.* Избранные произведения : пер. с англ. М., 1993.
6. *Кларк Дж. Б.* Распределение богатства : пер. с англ. М., 1992.
7. *Леонтьев В. В.* Межотраслевая экономика: пер. англ. М., 1997.
8. *Майбурд Е. М.* Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. М., 2000.
9. *Маршалл А.* Принципы политической экономии : пер. с англ. М., 1983.
10. *Мизес Л.* Либерализм в классической традиции : пер. с англ. М., 2001.
11. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики : пер. с нем. М., 1995.
12. *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли : пер. с англ. М., 1971.
13. *Титова Н. Е.* История экономических учений : курс лекций. М., 1997.
14. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции : пер. с англ. М., 1996.
15. *Фридмен М.* Основы монетаризма : пер. с англ. М., 2002.

Глава 25

ВКЛАД РОССИЙСКИХ УЧЕНЫХ В РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

25.1. М. И. Туган-Барановский и ключевые проблемы экономической теории

Особое место среди мыслителей России, внесших заметный вклад в отечественную и мировую экономическую мысль, занимает **Михаил Иванович Туган-Барановский** (1865–1919), являющийся создателем ряда оригинальных теорий в области рыночного хозяйства. Впервые известность ему принесла опубликованная в 1894 г. работа «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь». За эту работу, переведенную на немецкий и французский языки, Туган-Барановский был удостоен степени магистра Московского университета. Полемизируя с народниками, Туган-Барановский доказывал, что капитализм сам себе создает рынок, который открывает простор для роста и развития рыночного хозяйства. Промышленное производство циклично. Однако причиной периодических кризисов перепроизводства являются не недопотребление и не нарушения в сфере денежного и кредитного обращения. Ученый связывал их с нарушениями пропорциональности общественного производства и превращением частичного перепроизводства во всеобщее, которое выражается в падении цен на все или основную массу товаров на рынке. Исходя из открытой Марксом закономерности связи промышленных колебаний с периодическим обновлением основного капитала, Туган-Барановский превратил теорию кризисов перепроизводства в теорию экономических колебаний. Подчеркивая, что периоды усиленного создания основного капитала ведут к общему оживлению промышленности, Туган-Барановский писал: «Расширение производства в каждой отрасли усиливает спрос на товары, производимые в других отраслях: толчок к усиленному производству передается от одной отрасли к другой и потому расширение производства всегда действует заразительно и имеет

тенденцию охватывать все народное хозяйство. В период создания нового основного капитала возрастает спрос решительно на все товары»¹.

Но вот процесс формирования основного капитала закончен. Спрос на средства производства падает, и это ведет к их перепроизводству. Но поскольку отрасли промышленности взаимосвязаны, частичное перепроизводство становится общим — цены всех товаров падают и наступает застой. Исходя из этого Туган-Барановский вывел *закон инвестиционной теории циклов* — фазы промышленного цикла определяются процессом инвестирования. Однако рост основного капитала не происходит равномерно. Для обновления средств производства требуются большие вложения, превращение денежного капитала в производительный. Свободный денежный капитал накапливается в банках. Особенно бурно идет этот процесс во время спадов, когда вследствие падения цен у отдельных групп населения появляется возможность увеличить денежные сбережения. Накопившийся капитал начинает искать себе применение и в конечном итоге находит его в промышленности. Наступает период процветания: увеличивается спрос на орудия производства, расширяются масштабы строительства. Через несколько лет этот процесс приостанавливается. Спрос на элементы основного капитала сокращается, однако производители основного капитала не в состоянии отреагировать на это немедленно. Возникает перепроизводство средств производства — и наступает кризис.

Идеи Туган-Барановского о связи циклов капиталистического хозяйства с резкими колебаниями в отраслях, производящих элементы основного капитала, получили развитие в работах Дж. М. Кейнса и разработке модели «сбережения — инвестиции». Несомненна преемственность взглядов Туган-Барановского и его ученика Н. Д. Кондратьева, который развил теорию циклов и создал обобщающую теорию «длинных волн».

Объектом внимания Туган-Барановского были также проблемы теории и практики кооперации. Аграрный вопрос был одним из самых насущных вопросов России в конце XIX — начале XX в. Несмотря на развитие капиталистических отношений в русской деревне, здесь еще оставались пережитки крепостничества: барщина, отработочная система. Огромные земельные площади принадлежали помещикам, крестьянство оставалось экономически слабым и политически незрелым классом. В 1905 г. появился большой труд Туган-Барановского «Земельная реформа. Очерк движения в пользу земельной реформы и практические выводы». Автор указывал, что его обращение к этой проблеме диктовалось обострением положения в деревне и аграрными волнениями и что предлагаемая им земельная реформа является легче всего осуществимым выходом из создавшегося затруднения.

¹ Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. Пг., 1914. С. 292.

Теоретическая часть работы содержала в себе пересмотр доктрин марксизма по вопросам о крестьянстве как субъекте хозяйствования. Туган-Барановский указывал на то, что выгоды кооперации труда, выясненные Марксом для промышленности, не свойственны для земледелия, где большинство отраслей одинаково доступны как крупному, так и мелкому хозяйству. Узкая специализация настолько же пагубна для сельского хозяйства, насколько она сопутствует прогрессу фабричного производства.

Роль машин также несравнима в индустрии и земледелии, где техника не заменяет человека. Увеличение производительности труда в сельском хозяйстве сопровождается уменьшением производительности земли, ее продуктивности. В отличие от промышленности в сельском хозяйстве не действуют законы концентрации и централизации производства. Говоря о будущем общины, Туган-Барановский указывал, что она растворится в коллективном землепользовании. Путь создания новых форм хозяйства он видел в кооперации. Изучив опыт мирового кооперативного движения, Туган-Барановский дал социальную, классовую характеристику кооперации, подчеркивая, что это — объединение трудящихся, которое существенно отличается от объединения капиталистических предприятий. Самой жизненной формой пролетарского кооператива Туган-Барановский считал потребительский кооператив, а не производительный, который многие марксистские авторы в то время считали самой желательной формой кооперации. Заслугой ученого является обстоятельное доказательство этого положения.

Оценивая уровень развития сельскохозяйственной кооперации в России, Туган-Барановский отмечал, что кооперация создает новый тип крестьянского хозяйства: оно становится общественно регулируемым, крестьянин приучается к самостоятельности и взаимопомощи, приобщается к умственной культуре, повышается производительность крестьянского хозяйства.

25.2. Организационно-производственная школа А. В. Чаянова

В 1920-е гг. господствующая позиция по крестьянскому вопросу принадлежала крупным партийным авторитетам. Они рассматривали крестьянство как контрреволюционный класс, а мелкотоварное производство — как основу стихийности в экономике. Однако господство ортодоксального марксизма тогда еще не исключало развития альтернативных течений. К числу последних относилась организационно-производственная школа, признанным лидером которой был крупный Российский экономист **Александр Васильевич Чаянов** (1888—1937). Ему принадлежит заслуга разработки концепции трудового хозяйства отдельной крестьянской семьи,

теории крестьянской кооперации и теории организации аграрного сектора в целом. Основными трудами ученого были «Организация крестьянского хозяйства» (1925), «Краткий курс кооперации» (1925), «Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации» (1927). Центральной экономической проблемой теоретических исследований Чаянова было семейно-трудовое хозяйство, которое он рассматривал не с позиций социальных отношений, а с точки зрения его организации и состояния на определенный момент времени. По мнению Чаянова, крестьянская семья — это семейно-трудовое предприятие, живущее по своим законам, отличающимся от законов капиталистического предприятия, основанного на наемном труде. Это связано с тем, что в крестьянском хозяйстве крестьянин совмещает в одном лице и хозяина, и работника. Цель производства — удовлетворение потребностей семьи. Если капиталист проигрывает в каком-либо хозяйственном предприятии, он стремится переместить капитал в другое, более прибыльное дело. Крестьянин же в такой ситуации увеличивает затраты или — если ему это невозможно — снижает потребление семьи. В этом залог устойчивости крестьянского хозяйства. Основными причинами такой устойчивости являются привязанность крестьян к земле, точный учет почвенно-климатических и погодных условий, детальное знание особенностей сельскохозяйственного труда. Основопологающими в хозяйстве крестьянской семьи являются понятия организационного плана и трудопотребительского баланса. Организационный план, или субъективное отражение крестьянином системы целей и средств хозяйственной деятельности, включал в себя выбор направления хозяйства, сочетания его различных отраслей, увязку трудовых ресурсов и основных объемов работ, разделение продукции, потребляемой в собственном хозяйстве и направляемой на рынок, баланс денежных поступлений и расходов. Понятие «трудопотребительского баланса» означало, что крестьянин, используя в своем хозяйстве собственный труд и труд членов своей семьи, стремился не к максимуму чистой прибыли, а к росту общего дохода, соответствию производства и потребления, равномерному распределению труда и дохода в течение года.

Концепция семейно-трудового крестьянского хозяйства позволила Чаянову объяснить ряд особенностей развития русской деревни: во-первых, потерю земельной рентой нетрудового характера и превращение ее в избыточный доход крестьянской семьи, получаемый из-за удобного местоположения крестьянского хозяйства по отношению к рынку сбыта, высокого плодородия земли и т.д.; во-вторых, низкий уровень распространения в крестьянских хозяйствах высокопроизводительной техники, поскольку она не только высвобождала труд крестьян, которые не могли найти себе применение, но и уменьшала доходы крестьянской семьи на величину еже-

годной амортизации; в-третьих, обратно пропорциональную зависимость величины зарплаты в аграрном секторе России и цен на хлеб, поскольку в годы неурожая крестьяне не сокращали, а, напротив, увеличивали предложение труда. Чайнов признавал, что крупное сельскохозяйственное производство имеет относительные преимущества по сравнению с мелким. Однако предпосылкой для развития фермерских хозяйств американского типа, по его убеждению, в России не было. Поэтому путь к повышению эффективности аграрного сектора Чайнов видел в массовом распространении вертикальной кооперации, при которой от семейно-трудового хозяйства постепенно отпочковывались бы и переходили в ведение крупных кооперативных товариществ операции по переработке, хранению, сбыту крестьянской продукции, закупке и обслуживанию техники, заготовке минеральных удобрений, селекционная работа, кредитное дело. Процесс кооперирования должен быть постепенным: начинать следует со сферы обращения (кредитная, бытовая кооперация), затем переходить к обществу процессу первичной переработки продукции (консервная, маслодельная кооперация) и завершаться он должен кооперированием производственных процессов. При этом кооперативы должны не заменить мелкие крестьянские хозяйства, а взять на себя выполнение ряда производственных функций этих хозяйств. Ценность кооперации Чайнов видел в ее антикапиталистическом содержании. Вовлекая крестьян в самостоятельную деятельность по закупке товаров, переработке, транспортировке и другим хозяйственным функциям, кооперативы освобождают их от эксплуатации со стороны перекупщика, ростовщика, купца. Живучесть кооперативов, по Чайнову, состояла в способности сочетать высокую мотивацию к труду отдельной крестьянской семьи и преимущества добровольно создаваемых кооперативов.

Теоретический вклад Чайнова в развитие русской экономической мысли проявился и в разработке им вопросов организации аграрного сектора в целом. Еще летом 1917 г. ученый предложил план преобразования аграрного сектора: передачу земли в руки трудового крестьянства, введение трудовой собственности на землю (без права купли-продажи участков), передачу государству помещичьих хозяйств и образцовых имений, введение единого сельхозналога для частичного изъятия дифференциальной ренты. В 1920-е гг. Чайнов выступал против преувеличенных представлений о степени капиталистического расслоения Российской деревни, против грубой схемы деления крестьян на кулаков, середняков и бедняков. Он полагал, что такая классификация несправедливо объединяла в одну кулацкую группу как действительно капиталистические, так и крепкие крестьянские хозяйства, использующие наемный труд в дополнение к труду членов самой крестьянской семьи. Поскольку эти и подобные идеи

организационно-производственной школы не совпадали со сталинской программой сплошной коллективизации деревни, чаяновская концепция была объявлена не только антинаучной, но и вредительской. В 1930 г. Чайнов был арестован по обвинению в создании антисоветской Трудовой крестьянской партии, а в 1937 г. расстрелян. Реабилитирован посмертно.

25.3. Теория экономических циклов Н. Д. Кондратьева

Выдающийся русский ученый-экономист, теоретик, статистик, исследователь широкого круга экономических проблем и организатор экономической науки **Николай Дмитриевич Кондратьев** (1892–1938) окончил экономическое отделение юридического факультета Петербургского университета (1915), был учеником М. И. Туган-Барановского и М. М. Ковалевского. Близким другом Кондратьева еще со школьной скамьи был Питирим Сорокин — крупнейший социолог XX в., эмигрировавший после революции в США. Впоследствии Сорокин предлагал Кондратьеву, находившемуся в командировке в США, возглавить кафедру в одном из американских университетов. В 1917 г. Кондратьев участвовал в разработке аграрной реформы в Главном земельном комитете, некоторое время был товарищем (заместителем) министра продовольствия во Временном правительстве от партии эсеров, после Октябрьской революции — профессор Московской сельскохозяйственной академии им. К.А. Тимирязева. В 1920 г. Кондратьев стал организатором и директором Конъюнктурного института при Наркомате финансов. Институт быстро стал ведущим центром экономических исследований в России того времени, он проводил исследования и готовил материалы для государственных и партийных органов, результаты его работы публиковались в США, Германии, Англии. Первая крупная монография Кондратьева «Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции» (1922) посвящена развитию аграрного сектора и смешанных форм воздействия на экономику, содержит большой конкретный аналитический материал. Кондратьев активно участвовал в разработке первого перспективного плана развития сельского и лесного хозяйства Российской Федерации («пятилетка Кондратьева»). В своей монографии «Основы перспективного плана развития сельского и лесного хозяйства» (1925) Кондратьев проводил мысль, что для России «ведущим звеном» в планировании является сельское хозяйство при обеспечении сбалансированного развития аграрного и индустриального секторов. Фактически Кондратьев уже в конце 1920-х гг. подошел к концепции индикативного планирования, которая стала реализовываться в странах с регулируемой рыночной экономикой после Второй мировой войны. Но в

1928 г. Кондратьев уволился с поста директора института, а сам институт был вскоре закрыт. В 1930-е гг. Кондратьев был репрессирован по делу Трудовой крестьянской партии, но и в заключении он продолжал работу над фундаментальным трудом по базовым проблемам экономического развития — теории равновесия, статики и динамики, цикла и кризиса. К сожалению, из замысла многотомной работы сохранилась лишь часть рукописей, они опубликованы только в настоящее время — «Основные проблемы экономической статики и динамики» (М., 1991).

Главное теоретическое и научное достижение Кондратьева — открытие и разработка *теории больших циклов (длинных волн)*. Самой известной работой Кондратьева стали «Большие циклы конъюнктуры», где он обосновал существование в экономике больших циклов и сделал вывод, что волновые колебания на длительных отрезках времени носят закономерный, повторяющийся характер. Кондратьев выявил долгосрочный механизм, обуславливающий периодическое структурное преобразование хозяйственной системы: обновление технологической базы и производственного аппарата, перестройка хозяйственного механизма и организационной структуры. Кондратьев считал возможным построение социально-экономической системы, которая сможет генерировать длительные колебания, обеспечивая движение от одного устойчивого состояния экономики к другому.

Кондратьев обосновал свою идею на обширном фактическом материале, используя методы математической статистики, исключив влияние коротких циклов и случайных колебаний. Доказательство своих выводов он провел, используя динамику экономического развития Англии, Франции, США, Германии. Кондратьев еще не мог использовать показатели обобщающего характера (ВВП или НД), но даже на относительно ограниченном материале (динамике цен, заработной плате, внешнеторговом обороте, добыче угля, золота, производстве металлов) он продемонстрировал совпадение больших волн по времени в разных странах. Результаты обобщались по показателям четырех стран и в целом по некоторым мировым данным. Хотя моменты «переломов» были выделены не совсем точно, поскольку обычно они растягиваются на несколько лет.

За последние 200 лет прошло четыре больших цикла. Кондратьев непосредственно анализировал период в 140 лет, выделив три больших цикла конъюнктуры:

- первый (самый продолжительный) цикл: конец 1780-х — начало 1790-х гг. до 1844–1851 гг.;
- второй цикл: 1844–1851 гг. — 1890–1896 гг.;
- третий цикл: 1890–1896 гг. — повышательная тенденция до периода 1914–1920 гг. Далее должна была следовать понижательная волна этого цикла. Развитие экономики показало, что понижательная волна третьего цикла продолжалась до 1939–1945 гг.

Опубликовав свою работу в 1925 г., Кондратьев не только предсказал глубокий кризис 1929–1933 гг. Наиболее серьезные экономические кризисы 1970-х — начала 1980-х гг. пришлись также на период понижательной волны четвертого большого цикла, который продолжался до 1982–1985 гг. В настоящее время начался пятый цикл, повышательная волна которого исчерпает себя в 2005–2010 гг., затем следует понижательная фаза развития.

Теория больших циклов лежит в основе понимания качественных сдвигов в сфере экономики и социальных процессов и дает методологический ключ к пониманию общих закономерностей развития отдельных стран и общемировых процессов. Опираясь на теорию больших циклов, можно проследить соответствие фаз циклов и этапов развития рыночных экономических систем, начиная с капитализма свободной конкуренции (до 1890-х гг.) до транснациональной формы развития (с 1970-х гг.). Теория Кондратьева дала представление о цикличности процессов экономического и социального развития, вошла в теорию и практику прогнозирования. Он понял и доказал, что развитие экономики не сводится к средним и коротким циклам, что было известно и ранее. Классические циклы (промышленные) продолжаются 8–12 лет: спад — стагнация — оживление — подъем — пик — спад etc. Такие циклы средней продолжительности в современной теории получили название *циклов Жюглара*. Несколько обычных циклов образуют длинные циклы (40–60 лет), общая теория которых и была разработана Кондратьевым.

В современных условиях теория исходит из того, что экономика как открытая система находится в состоянии перманентного отклонения от состояния равновесия. Существует три типа отклонения от равновесия:

- 1) между совокупным спросом и предложением и на локальных рынках (товаров, денег, труда, фондовом). Отклонения от равновесия на них может быть мгновенным, краткосрочным и длительным. Уравновешивание занимает до нескольких лет;

- 2) изменение спроса на оборудование, сооружения и т.п. Преодолевается за 8–12 лет посредством перелива капиталов. Именно такие промышленные циклы исследовал К. Маркс;

- 3) в циклах длинных волн (40–60 лет) равновесие устанавливается на рынках промышленных зданий, инфраструктурных сооружений и рабочей силы.

Отклонения 2) и 3) неразрывно связаны с данным конкретным технологическим способом производства, но есть существенные различия. В период существования одного технологического способа производства происходит смена нескольких поколений техники, поскольку технический износ происходит гораздо быстрее морального, следовательно, новый

технологический способ производства порождает новую длинную волну. При этом меняются все составные элементы производства, одновременно должна произойти смена поколений работников и их существенная пере-квалификация, что занимает несколько десятилетий. Помимо морального и физического устаревания для перехода к новому циклу необходим соответствующий хозяйственный механизм. Сильно деформируют циклы (как средние, так и длинные) внешние факторы (война, социальные катаклизмы и т.д.).

В своих работах, и в первую очередь в «Больших циклах конъюнктуры», Кондратьев пришел к выводу о наличии долгосрочного механизма, обуславливающего периодическое обновление хозяйственной системы, которая раз в полвека как бы «меняет кожу»: обновляется материальная основа производства (технологическая база и производственный аппарат), перестраивается хозяйственный механизм, изменяется организационная структура. Кондратьев обосновал свою идею на обширном статистическом и фактическом материале, используя методы математической статистики, проанализировал динамические ряды показателей. Для выделения больших циклов «в чистом виде» ему пришлось разработать оригинальную методику обработки и выравнивания данных, чтобы исключить влияние средних циклов (9-летних), исключить влияние более коротких циклов и случайных колебаний. В результате Кондратьев пришел к выводу, что волновые колебания на длительных отрезках времени носят закономерный, повторяющийся характер.

В настоящее время концепция длинных циклов Кондратьева признана большинством исследователей. Продолжительные многолетние колебания — статистический факт, а дискуссии только уточняют оценки и исследовательские методики, корректируют отдельные показатели. Цикличность не есть поверхностная характеристика экономического развития — она имманентна развитию общественного производства. Обобщая выводы, Кондратьев пишет: «В циклах динамики приведенных элементов по отдельным странам, несмотря на всю трудность обработки данных, существует весьма близкое соответствие во времени... Большие циклы важнейших элементов экономической жизни имеют международный характер, причем в отношении европейских капиталистических стран периоды этих циклов близко совпадают»¹. Отмечая наличие особенностей по отдельным странам, Кондратьев считал, что их отсутствие было бы более удивительно и странно, чем их наличие.

Вторым важным направлением исследований Кондратьева было изучение взаимосвязи отдельных экономических параметров. Он связал динамику цен с процессами возмещения и износа основного капитала, цикли-

¹ Кондратьев Н. Д. Избр. соч. М., 1993. С. 45.

ческим характером инвестиций, длительностью сроков службы капитала и пришел к выводу, что изменения в механизме цен активно воздействуют на ход изменений и соотношение основных показателей народного хозяйства. Кондратьев разработал теорию относительной динамики и конъюнктуры народного хозяйства. Колебания относительной конъюнктуры — не случайность, а закономерный процесс в силу воздействия инвестиционного цикла и сдвигов в ценовых пропорциях на движение капиталов и размеры производства. Кондратьев считал, что нельзя недооценивать «эмпирические закономерности», и выявил ряд закономерностей в развитии больших циклов — «эмпирических правильностей»:

1) перед началом повышательной волны каждого цикла и в самом его начале наблюдаются значительные изменения в условиях хозяйственной жизни общества;

2) понижительные волны больших циклов сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства;

3) глубина среднесрочных циклов зависит от того, как они накладываются на фазы большого цикла:

3.1) понижательная волна большого цикла порождает особую длительность и глубину средних торгово-промышленных циклов;

3.2) повышательная волна большого цикла, наоборот, сглаживает остроту, в этой фазе средние циклы будут характеризоваться обратными чертами.

Концепция Кондратьева расширила представление о процессах социального, общественного развития. Восприятие цикличности проникло из экономики в другие социальные процессы, которые теперь все более понимаются как имеющие циклическую форму.

Теория Кондратьева органично связана с теорией и практикой прогнозирования. Сам исследователь выделял три типа прогнозов:

1) предсказание событий, не имеющих четко выраженной регулярности (войны, обострение торговых противоречий);

2) предсказание повторяющихся событий (цены, кризисы, циклические колебания инвестиций, динамика доходов);

3) прогнозирование тенденций развития (темпы роста ВВП, изменение уровней занятости).

Особое значение имеет теория больших циклов для долгосрочных прогнозов. Футурологи согласны, что человеческое общество стоит на пороге больших перемен. Но их характер, направленность, темпы, тенденции оцениваются очень противоречиво. Переход к современному технологическому способу производства длится с середины 1950-х гг. Из теории Кондратьева следует, что длительные циклические фазы (спад — подъем) должны быть присущи любому обществу с развивающимися условиями

общественного производства. Поскольку техническому прогрессу присущ неравномерный, скачкообразный характер, то логично, что «смена кожи» присуща любому обществу (в том числе Российскому), но проходит она достаточно болезненно.

В 1938 г. Кондратьев, обвиненный в подпольной антисоветской деятельности, больной и практически слепой, был расстрелян по новому приговору.

25.4. Российская экономико-математическая школа

Возникновение экономико-математической школы. Признанный мировой экономической наукой и практикой феномен Российской интеллектуальной мысли — разработка теоретических экономических идей, основанных на применении математических методов. Эта научная традиция сложилась во второй половине XIX в. на основе развития «чистой» математики и разработок экономистов, использовавших математический аппарат для количественных оценок хозяйственных процессов. В числе таких исследователей и разработок нужно назвать Ю. Г. Жуковского (модель ренты в земледелии), И. А. Столярова (обоснование функции общественной полезности для всей совокупности хозяйственных благ), В. С. Войтинского (анализ взаимосвязи цены, спроса и полезности). Но среди этих исследователей особо нужно выделить В. К. Дмитриева и Е. Е. Слуцкого, работы которых получили признание мировой экономической науки.

Один из самых ярких представителей математической школы в экономической теории — **Владимир Карпович Дмитриев** (1868—1913). Окончив Московский университет, он служил акцизным контролером в Подольской губернии. Хотя по болезни он был вынужден оставить работу, но продолжал научные исследования, написав две крупные теоретические работы, около десяти рецензий и обзоров, публиковавшихся в научной прессе. Работы Дмитриева характерны богатством и новизной творческих идей, которые опираются на точные математические построения. Одним из принципов, вынесенных Дмитриевым на титул своей основной работы «Экономические очерки», стали слова И. Канта «...во всяком естественно-научном знании можно найти лишь столько действительной науки, сколько в нем можно найти математики». В этой работе Дмитриев впервые предложил способ определения полных затрат труда на производство продукции. Поставив вопрос о том, что такое полные затраты труда, Дмитриев определил их как все совокупные затраты: как текущего труда работников, выпускающих конечную продукцию, так и прошлого труда — труда работников смежных отраслей, поставляющих промежуточную продукцию, предназначенную

для переработки (сырье, материалы, комплектующие). Поскольку связи между отраслями сложны, многогранны и многоступенчаты, то исчисление количественных взаимосвязей между всей совокупностью затрат (прямых, косвенных, настоящих, прошлых, производителей конечной и промежуточной продукции) становится сложной и неопределенной задачей. Поэтому появляется следующая ступень анализа — проследить всю многообразную цепочку взаимосвязей. Решить такую задачу означало бы разрешить противоречие, которое экономисты видели у Д. Рикардо в «Началах политической экономии и налогового обложения»: цена складывается из доходов участников производства, т.е. получателей прибыли и заработной платы. Критики Рикардо считали, что он выводит одно неизвестное (цену) из других неизвестных (цены труда — заработной платы и цены капитала — прибыли). В результате возникает логическое противоречие: рикардовское объяснение цены издержками вращается в замкнутом круге. Чтобы выйти из этого круга, Дмитриев считал необходимым исчислить издержки, исходя из параметров, которые не зависят от цены. Для этого надо определить величину реальной заработной платы (не номинальной, а в физических единицах) или знать количество предметов потребления, приобретаемых рабочими (например, определить величину весовых единиц хлеба в качестве измерителя реальной оплаты труда — физический показатель). Для этого Дмитриев разработал две математические модели цены.

Первая модель: в ней цена складывается из двух элементов: заработная плата и прибыль. Издержки производства при этом можно свести к элементам, не зависящим от цены, для этого нужно только знать количество предметов потребления, получаемых рабочими. Имея два неизвестных (заработная плата и цена капитала — прибыль), Дмитриев построил систему уравнений для определения этих неизвестных: заработная плата выражалась через произведение количества продукта (хлеба), потребляемого работником в день, и количества трудозатрат (рабочих дней) на производство продукта, т.е. заработная плата выражалась через ценности продуктов, потребляемых рабочими. Общая сумма прибыли зависит от количества затраченного труда и времени оборота капитала в производстве хлеба — предмета потребления рабочих. Уровень прибыли исчисляется, таким образом, через технологический показатель; он зависит от технических условий производства, т.е. от условий производства предметов потребления рабочего класса.

Вторая модель: в ней уже все затраты сводятся к затратам труда как исходному фактору. Дмитриев фактически исчисляет здесь полную трудоемкость продукта, используя принцип исчисления технологических коэффициентов затрат продукции одной отрасли на производство продукции других отраслей. Используя систему уравнений первой степени, Дмитриев

ев выразил всю совокупность произведенных затрат, т.е. фактически предложил способ исчисления полных затрат труда на выпуск продукции.

Однако исчисление полных затрат труда еще не дает представления об уровне общественно необходимых затрат. Дмитриев предложил связать анализ издержек с анализом спроса-предложения. Цену он определил на основе издержек на производство товара и его предельной полезности, поскольку цена формируется одновременно под воздействием условий производства и условий потребления. Дмитриева также интересовало и определение общественно необходимых затрат на производство продукции. Он пришел к выводу, что их уровень определяется не при средних, а при наихудших условиях на предприятиях с наиболее высокими издержками, но, разумеется, при условии, что их продукция также удовлетворяет общественный (совокупный) спрос. По мнению Дмитриева, конкуренция действует не только в сторону понижения цены до уровня издержек. Процесс «согласования» цены с издержками идет более сложным путем — под влиянием рыночных условий не цена снижается, а издержки поднимаются до уровня цены: под воздействием конкуренции возникают непроизводительные расходы; конкуренция расширяет размеры выпуска за пределы реального спроса; продукции выпускается больше, чем может быть продано; также возникает потребность иметь запасы непроданной продукции — чтобы повысить свои шансы в борьбе за покупателя, фирмы расширяют производство за пределы сбыта; так, товарные запасы для них в борьбе за расширение сбыта играют ту же роль, как усиленное вооружение государств в мирное время. Дмитриев сделал вывод, что в цене товара должны быть возмещены и непроизводительные расходы, их величина зависит от спроса. Следовательно, цена формируется не только под влиянием издержек: ни при каких условиях она не может быть отделена от спроса.

Чрезвычайно разносторонней личностью был выдающийся Российский математик **Евгений Евгеньевич Слуцкий** (1880–1948), автор научно-прикладных работ в области статистики, метрологии, физики. В частности, он является одним из первых разработчиков математических моделей на основе *теории вероятностей*. После учебы на математическом отделении и юридическом факультете Киевского университета, машиностроительном факультете Мюнхенского политехникума, получения золотой медали Киевского университета он работал там же профессором. С 1926 г. работал в Москве: в Конъюнктурном институте, ЦСУ СССР, НИИ математики и механики МГУ, Математическом институте им. В. А. Стеклова. Свою самую знаменитую экономическую работу «К теории сбалансированного бюджета потребителя» Слуцкий подготовил вскоре после завершения университетского образования. Она привлекла внимание научной общественности спустя несколько лет после публикации в одном малоиз-

вестном итальянском журнале. Ее обнаружил, а затем изложил основное содержание и выводы Милтон Фридмен. После этого «уравнения» или «соотношения» Слуцкого стали присутствовать практически в каждом исследовании, посвященном проблеме зависимости спроса потребителей от уровня дохода и соотношения цен на другие товары и услуги. Основные выводы Слуцкого заключаются в том, что категория полезности формируется под влиянием реальных экономических величин — изменения цен и доходов. Только эти переменные обуславливают систему предпочтений потребителей. В результате изысканий Слуцкого полезность получает объективную оценку, причем полезность или полезности не одного, а совокупности потребителей, как это реально и происходит на рынке. Впоследствии положение, впервые выдвинутое Слуцким, разрабатывалось Дж. Хиксом и Р. Алленом, которые предложили соответствующую терминологию: анализ *эффекта спроса* и *эффекта замены*, что вошло во все современные учебники экономикс.

Слуцкий считал настоятельно необходимым перейти от отвлеченных схем к положительным исследованиям в теории бюджета потребителя и сформулировал следующий методологический принцип: «определение полезности должно быть построено так, чтобы сделать его логически независимым от всякой спорной гипотезы». Отказываясь от концепции полезности как удовольствия, а также от чисто психологической оценки этой категории, Слуцкий взял за исходное положение *функцию полезности* — величину, зависящую от доступных для определения параметров: изменений в спросе в зависимости от дохода и цен. Исходя из этого, он обосновал понятие устойчивости бюджета потребителя, всякое отклонение от которого ведет к уменьшению полезности. Опираясь далее на математический аппарат, Слуцкий проанализировал изменение спроса и, соответственно, полезности в зависимости от двух упомянутых факторов: относительных цен при неизменном доходе и от изменения дохода при неизменных ценах. Вывод Слуцкого следующий: «если бюджет потребителя нормальный, то спрос на каждое благо увеличивается вместе с возрастанием дохода и уменьшается с увеличением цен на это благо».

Исходные положения теории потребительского спроса, разработкой которой занимался Нобелевский лауреат Дж. Хикс, принадлежат Е. Е. Слуцкому. Хотя поначалу английский теоретик не был знаком с работой Слуцкого, тем не менее, он подчеркнул приоритет русского ученого, отметив, что его собственный труд «Стоимость и капитал» «представляет первое систематизированное исследование «территории», впервые открытой Слуцким». Работы Слуцкого в целом оказали значительное влияние на формирование эконометрики. Но не все зарубежные авторы всегда указывают, что именно Российский ученый первым обосновал взаимосвязи

между доходом и потреблением, ценой и потреблением; ввел категорию устойчивого бюджета потребителя; заложил первые камни в фундамент метода, получившего позднее название «затраты — выпуск». Слуцкий также занимался анализом закономерностей циклических колебаний под влиянием случайных величин. Он обосновал тезис, согласно которому «сложение случайных величин может быть источником циклических, иначе говоря, волнообразных процессов»; эти волны приобретают определенную правильность, сложение случайных причин приобретает форму, отвечающую «закону стремления к синусоиде».

Достижения отечественной экономико-математической школы 1920—1930-х гг. интересны сейчас не только с точки зрения установления приоритетности в науке. Они показали силу и доказательность математического подхода к анализу экономических процессов; заложили хорошую традицию развития отечественной экономико-математической школы; вошли в общее русло постоянного обогащения и обновления экономической теории и ее методов. В 1920-е гг. начались разработки балансовых методов анализа экономики, таким образом можно отметить, что метод «затраты — выпуск» возник на Российской почве, и отечественная наука имеет определенный приоритет в этой области. Но, пережив бурный подъем в 1920-е гг., советская экономическая наука на несколько десятилетий попала в полосу жесткого идеологического прессинга, который деформировал процессы развития экономической мысли. Положение и качество советской экономической теории в разные периоды ее развития оценил американец русского происхождения Василий Леонтьев. Он писал, что первые годы советской власти были отмечены живой экономической дискуссией, которая охватывала различные проблемы теории и экономической политики, выделяя исследования длинных волн Кондратьева и математическую теорию экономического роста Базарова. Спад в экономической науке Леонтьев связывал с принятием первого пятилетнего плана.

В ряду выдающихся экономистов-математиков следует также назвать **Григория Александровича Фельдмана** (1884—1958), выпускника Императорского московского технического училища (сейчас МГТУ им. Н. Э. Баумана). Работая в 1920—1930-е гг. в плановых организациях (ВСНХ, ГОЭЛРО, Госплан, Плановая академия), он разработал концепцию экономико-математического моделирования роста социалистической экономики на основе схем расширенного воспроизводства К. Маркса. Расчеты на основе этой модели применялись при разработке Генерального плана развития народного хозяйства СССР на 15—20 лет и показали весьма точные результаты на период 1926—1950 гг. Работы Фельдмана публиковались в 1920-е гг. в основном в журнале «Плановое хозяйство» и опередили соответствующие исследования Дж. М. Кейнса, Р. Харрода,

Е. Домара по макроэкономическим динамическим моделям, особенно по разработке двухсекторных моделей экономического роста. Модель Домара — Харрода, близкая односекторной модели Фельдмана, появилась только в 1938 г., а собственные результаты Фельдмана за рубежом были долго неизвестны. В 1960-е гг. работы Фельдмана были «открыты» в США, а статьи переведены и опубликованы. В книге по теории роста Е. Домар посвятил целый раздел изложению и анализу работ Фельдмана, оценив их как более разработанные, чем аналогичные попытки на Западе, и назвал их началом создания математической теории роста. Но в целом советская плановая экономическая теория, постоянно апеллируя к Марксу и Ленину, обосновывала внедрение мобилизационного метода управления централизованной экономикой путем наращивания инвестиций и сжатия потребления. В советской экономической науке такой подход восходил к положению Ленина о «решающем звене», потянув за которое, можно вытянуть всю цепь экономических проблем.

В качестве достижения советской экономической науки также всегда фигурировал *балансовый метод*, разработка которого началась в 1920-е гг. В. В. Леонтьев считал, что, хотя балансовый метод дает возможность ставить важные экономические вопросы, он не дает на них ответа.

Открытие линейного программирования и его влияние на развитие математических методов. Выдающийся российский математик и экономист **Леонид Витальевич Канторович** (1912—1986) в 1930 г. окончил Ленинградский университет, с 1934 г. — профессор, с 1958 г. — член-корреспондент АН СССР, с 1964 г. — академик. В 1975 г. Канторович стал первым и пока единственным Российским лауреатом Нобелевской премии за вклад в теорию оптимального распределения ресурсов (вместе с американцем Т. Ч. Купмансом). Канторович поставил на математический фундамент идею оптимальности в экономике в производственно-экономических, отраслевых и межотраслевых задачах. Он заложил основы экономико-математического анализа таких проблем, как ценообразование, измерение эффективности производственных преобразований, построение системы рентных платежей, стимулирование нововведений и т.д. В практике хозяйственной деятельности выбор между различными вариантами (планами, решениями) предполагает поиск наилучшего. Как показывает практика, опыт и интуиция оказываются недостаточными для обоснования оптимального решения. Более надежный и эффективный способ — использование математических (количественных) подходов и расчетов. Однако математические подходы длительное время (в 1930—1950-е гг.) игнорировались теоретиками, занимавшими главенствующие посты в советской экономической науке. Несмотря на все это, одним из наиболее значительных и ярких достижений в области экономико-математических

исследований была разработка Л. В. Канторовичем метода линейного программирования.

Линейное программирование — это решение линейных уравнений (уравнений первой степени) посредством составления программ и применения различных методов их последовательного решения, существенно облегчающих расчеты и достижение искомых результатов. С помощью линейного программирования находится ответ, как оптимально распределить ресурсы. Разработка теории оптимальных решений (1970-е гг.) началась с решения конкретной производственной задачи по заказу «Фанеротреста»: обеспечение наиболее эффективного распределения ресурсов (восемь видов сырья, пять станков) для максимального выпуска фанеры. В задаче на оптимизацию выпуска фанеры Канторович представил переменную, которую следовало максимизировать в виде суммы стоимостей продукции, производимой всеми станками. Ограничители были представлены в форме уравнений, устанавливающих соотношения между всеми затрачиваемыми в производстве факторами (древесиной, клеем, электроэнергией, рабочим временем) и количеством выпускаемой продукции на каждом из станков. Для показателей факторов производства были введены коэффициенты, названные разрешающими множителями, или мультипликаторами. С их помощью разрешалась поставленная задача. Если известны значения разрешающих множителей, то искомые величины, в частности оптимальный объем выпускаемой продукции, могут быть найдены путем цепи математических расчетов. В итоге проблема свелась к решению конкретной технико-экономической задачи с целевой функцией (*функционалом*) на максимизацию выпуска готовой продукции. Заслуга Канторовича состоит в том, что он, решая частную задачу наиболее рациональной загрузки оборудования, разработал и предложил математический метод выбора оптимального варианта.

Не будучи экономистом, Канторович прекрасно понял, какое значение имеет метод максимизации при ограниченных ресурсах, а значит, и создание математической основы для решения типичных хозяйственных задач. Условия задачи на цель, которая должна быть достигнута, могут быть выражены с помощью системы линейных уравнений. Поскольку уравнений меньше, чем неизвестных, задача имеет не одно, а множество решений. Но найти нужно одно, экстремальное, решение. Для решения задачи Канторович использовал метод последовательных приближений, последовательного сопоставления вариантов с выбором наилучшего в соответствии с условиями задачи. В дальнейшем Канторович обосновал экономический смысл предложенных им коэффициентов (разрешающих множителей) — это предельные стоимости ограничивающих факторов. Можно сказать, что это объективно значимые цены каждого из факторов производства применительно к условиям полностью конкурентного

рынка. Сущность разработанного метода впервые была изложена в работе «Математические методы организации планирования производства» (1939). Продолжив исследования, Канторович разработал общую теорию рационального использования ресурсов. В период Великой Отечественной войны, работая в Военно-морской инженерной академии в Ленинграде, он обосновал с помощью линейного программирования оптимальное размещение производственных и потребительских ресурсов.

Несомненной заслугой Канторовича является выявление двойственных оценок в задачах линейного программирования: нельзя одновременно минимизировать затраты и максимизировать результаты, так как одно противоречит другому. Вместе с тем оба этих подхода взаимосвязаны: если найдена оптимальная схема перевозок в транспортной задаче, то ей соответствует определенная система цен; если найдены оптимальные значения цен, то сравнительно нетрудно получить схему перевозок, отвечающую требованию оптимальности. Таким образом, для любой задачи линейного программирования существует сопряженная ей, или двойственная, задача: прямая задача — минимизация целевой функции, двойственная задача — максимизация. Двойственные оценки дают принципиальную возможность соизмерять не только ценовые, затратные показатели, но и полезности. Двойственные, взаимосвязанные оценки соответствуют конкретным условиям, если изменяются условия, то изменяются и оценки. Поиск оптимального результата — это определение общественно необходимых затрат, учитывающих, с одной стороны, трудовые, стоимостные затраты, а с другой стороны, общественные потребности, полезности продукта для потребителей.

Наиболее полное изложение теории линейного программирования Канторовича содержится в его работе «Экономический расчет наилучшего использования ресурсов» (1959), в которой ставится проблема разработки оптимального плана всего народного хозяйства как математической модели. Первоначально Канторович в работах по линейному программированию использовал термин «разрешающие множители», который в последующих работах получил несколько иную интерпретацию и формулировку — объективно обусловленные оценки (ООО). Эти оценки не произвольны, их величины носят объективно обусловленный характер и задаются конкретными условиями задачи. Значения ООО годятся только для данной задачи. ООО в экономических задачах показывают, к каким экономическим результатам приведет появление в хозяйственном процессе дополнительной единицы того или иного производственного компонента, и дают возможность наметить направление улучшения показателя работы хозяйственного объекта. Однако следует отметить, что свои свойства ООО

сохраняют лишь в условиях малых хозяйственных изменений, а их значения меняются, как правило, вместе с составлением и изменением планов развития производства. Канторович предложил рассчитывать ООО при разработке плана — на эти показатели должны были бы опираться предприятия при расчете затрат и объемов выпуска тех или иных видов продукции. ООО корректируются в зависимости от соотношения спроса и объемов производства. Такого рода расчеты, внедряемые в практику планирования и управления, должны были оптимизировать использование ресурсов.

Идеи и предложения Канторовича предусматривали использование в практике хозяйствования рыночных категорий. По сути, на такой основе шел поиск и формирование предпосылок концептуальной основы реформирования существовавшей экономической системы. При активном участии Канторовича и его коллег в конце 1950-х — начале 1960-х гг. сформировалось новое поколение советской экономико-математической школы. Связь с традицией и передачу опыта новым поколениям экономистов вместе с Канторовичем активно осуществляли известные экономисты старшего поколения В. С. Немчинов и В. В. Новожилов.

Василий Сергеевич Немчинов (1894—1964) — академик, ректор ТСХА, один из крупнейших Российских статистиков, участник разработки первого баланса народного хозяйства СССР на 1923—1924 гг. Работал совместно с Базаровым, Фельдманом, Кондратьевым. Будучи академиком — секретарем Отделения экономических, философских и правовых наук АН СССР, Немчинов в 1958 г. организовал первую в СССР лабораторию экономико-математических исследований, на базе которой в 1963 г. был создан Центральный экономико-математический институт АН СССР (ЦЭМИ).

Виктор Валентинович Новожилов (1892—1970), как и Е. Е. Слуцкий, окончил Киевский университет еще до революции. В 1930—1960-е гг. — профессор в различных ленинградских вузах. Основные труды по вопросам экономики промышленности и оптимального планирования связаны с соизмерением затрат и результатов. Для этого Новожилов использовал методы экономико-математического моделирования и при расчете народно-хозяйственных издержек обосновал необходимость учитывать затраты по обратным связям, используя нормативы эффективности ресурсов. Новожилов разработал экономико-математические модели, последовательно обосновывающие применение нормативных коэффициентов эффективности, первоначально для эффективности капиталовложений. В дальнейшем Новожилов разработал модель оптимального использования всех ресурсов производства и рассмотрел проблему оптимального соотношения капиталовложений и потребления, при котором достигается максимальный темп производительности труда.

Вместе с Л. В. Канторовичем Новожилов и Немчинов вели разработку методов линейного программирования, построения новых математических моделей, постепенно перейдя к разработке системы моделей, получивших название СОФЭ — система оптимального функционирования экономики. За разработку проблем СОФЭ Л. В. Канторович, В. В. Новожилов и В. С. Немчинов получили в 1965 г. Ленинскую премию СССР. Это была единственная премия, полученная экономистами в советский период. Несмотря на несколько десятилетий активного государственного патронажа над социалистической политической экономией, на исходе ее исторического пути было признано, что теория социалистического хозяйствования находится, скорее всего, в стадии поиска, эксперимента, открытия действительности.

❓ Контрольные вопросы и задания

1. Дайте характеристику основных направлений развития экономической теории в России в начале XX в.
2. Охарактеризуйте М. И. Туган-Барановского как теоретика широкого круга вопросов экономической теории.
3. Каковы причины и условия развития теорий крестьянского хозяйства?
4. Каковы основные положения организационно-производственной теории А.В. Чаянова?
5. Охарактеризуйте Н. Д. Кондратьева как теоретика экономической динамики и анализа хозяйственных процессов.
6. Проанализируйте теорию экономических циклов Н. Д. Кондратьева и покажите ее значение для экономического прогнозирования.
7. Какие новые положения внес в теорию экономико-математического моделирования В. К. Дмитриев?
8. Что исследовал и какие теоретические результаты получил Е. Е. Слуцкий?
9. Каковы направления развития экономико-математических методов в экономической теории в 1920-е гг.?
10. Каковы причины появления методов линейного программирования и развития оптимального планирования в управлении народным хозяйством?

📖 ЛИТЕРАТУРА

1. *Дмитриев В. К.* Экономические очерки. М., 2001.
2. История экономических учений / под ред. А. Г. Худокормова. Ч. 2. М., 1994.
3. *Канторович Л. В.* Оптимальные решения в экономике. М., 1972.
4. *Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. М., 1992.
5. Лауреаты Нобелевской премии (до 1986 г.): энциклопедия в 2 т. М., 1992.
6. *Леонтьев В.* Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. М., 1990.

7. *Майбурд Е. М.* Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. М., 2000.
8. *Новожилов В. В.* Проблемы измерения затрат и результатов в оптимальном планировании. М., 1972.
9. *Титова Н. Е.* История экономических учений : курс лекций. М., 1997.
10. *Туган-Барановский М. И.* Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов, общая теория кризисов. М., 1997.
11. *Туган-Барановский М. И.* Социальные основы кооперации. М., 1989.
12. *Чаянов А. В.* Крестьянское хозяйство. М., 1989.
13. *Шумпетер Й.* История экономического анализа : пер. с англ. СПб., 2001.
14. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 1–4. М., 1972–1980.

КРАТКИЙ СПИСОК ПЕРСОНАЛИЙ

Акерлоф Джордж — лауреат Нобелевской премии 2001 г. за вклад в анализ рынков с асимметрической информацией.

Алле Морис (Франция) — лауреат Нобелевской премии 1988 г. за разработку теории экономического равновесия, взаимосвязи экономического роста, инвестиций и процентных ставок.

Беккер Гарри (США) — лауреат Нобелевской премии 1992 г. за расширение сферы применения микроэкономического анализа, разработку теории человеческого капитала.

Богданов (Малиновский) Александр Александрович — русский экономист. Известен работами «Краткий курс экономической науки» (1892); «Всеобщая организационная наука» (1913–1917). Погиб при проведении на себе научного опыта.

Бьюкенен Джеймс (США) — лауреат Нобелевской премии 1986 г. за работы по анализу договорных и конституционных основ теории принятия решений.

Викри Уильям (США) — лауреат Нобелевской премии 1996 г. за разработку теории стимулов в экономике в условиях недостаточной и противоречивой информации.

Дебре Жерар (США) — лауреат Нобелевской премии 1983 г. за работы по теории общего экономического равновесия.

Зельтен Рейнхард (Германия) — лауреат Нобелевской премии 1994 г. за применение теории игр к экономическим процессам.

Канемон Даниел — лауреат Нобелевской премии 2002 г. за работы, посвященные использованию методов, применяемых в психологии, в экономических исследованиях.

Кассель Густав — шведский экономист, занимавшийся вопросами денежного обращения, заработной платы и экономических кризисов. В 1920-е гг. сформулировал теорию паритета покупательной способности.

Клейн Лоуренс (США) — лауреат Нобелевской премии 1980 г. за работы по созданию экономических моделей и их применение к анализу экономической политики и циклических колебаний.

Коуз Рональд (США) — лауреат Нобелевской премии 1991 г. за открытие и прояснение точного смысла трансакционных издержек и прав

собственности в институциональной структуре и функционировании экономики.

Кузнец Саймон (США) — лауреат Нобелевской премии 1971 г. за эмпирические исследования экономического роста.

Купманс Тьяллинг (США) — лауреат Нобелевской премии 1975 г. за разработку теории оптимального использования ресурсов.

Леонтьев Василий Васильевич (США) — лауреат Нобелевской премии 1973 г. за разработку метода «затраты — выпуск» и его применение в анализе экономических проблем.

Лукас Роберт (США) — лауреат Нобелевской премии 1995 г. за разработку и применение теории рациональных ожиданий, ее использование в разработке экономической политики.

Льюис Артур (Великобритания) — лауреат Нобелевской премии 1979 г. за работы по исследованию проблем экономики и развивающихся стран.

Макседен Девид — лауреат Нобелевской премии 2000 г. за экономический анализ потребительских решений домашних хозяйств.

Манделл Роберт — лауреат Нобелевской премии 1999 г. за исследования в сфере денежной и финансовой политики в странах с открытой рыночной экономикой.

Марковиц Гарри (США) — лауреат Нобелевской премии 1990 г. за разработку теории современных финансовых рынков.

Мертон Роберт (США) — лауреат Нобелевской премии 1997 г. за разработку формулы оценки стоимости производных ценных бумаг, на основе которой впоследствии строилась деятельность всех финансовых рынков.

Мид Джеймс (Великобритания) — лауреат Нобелевской премии 1977 г. за работы в области международной торговли и движения капиталов.

Миллер Мертон (США) — лауреат Нобелевской премии 1990 г. за разработку теории современных финансовых рынков, играющих решающую роль в распределении ресурсов.

Модильяни Франко (США) — лауреат Нобелевской премии 1985 г. за работы по исследованию проблем финансовой политики.

Мюрдаль Гуннар (Швеция) — лауреат Нобелевской премии 1974 г. за работы в области теории денег, конъюнктурных колебаний и анализ взаимозависимости экономических, социальных и структурных явлений.

Норт Дуглас (США) — лауреат Нобелевской премии 1993 г. за использование экономической статистики как нового направления в области истории экономики.

Нэш Джон (США) — лауреат Нобелевской премии 1994 г. за применение теории игр к экономическим процессам.

Паркинсон С. Норткот — английский исследователь теории управления, автор «закона Паркинсона», где он установил, что работа занимает все то время, которое есть в наличии для ее завершения.

Саймон Герберт (США) — лауреат Нобелевской премии 1978 г. за исследование структур и процессов принятия решений в экономических организациях.

Самуэльсон Пол (США) — лауреат Нобелевской премии 1970 г. за вклад в повышение уровня научного анализа в экономических науках.

Сен Амартия — лауреат Нобелевской премии 1998 г. за вклад в экономический анализ благосостояния населения.

Скоулз Майрон (США) — лауреат Нобелевской премии 1997 г. за разработку формулы оценки стоимости производных ценных бумаг.

Смит Вернон — лауреат Нобелевской премии 2002 г. за применение лабораторных экспериментов при проведении экономических анализов.

Сокольников Григорий Яковлевич (Россия) — нарком финансов в 1922–1926 гг., один из разработчиков кредитно-денежной и финансовой системы периода нэпа.

Солоу Роберт (США) — лауреат Нобелевской премии 1987 г. за фундаментальные исследования в области теории экономического роста.

Спонс Майкл — лауреат Нобелевской премии 2001 г. за вклад в анализ рынков с асимметрической информацией.

Стиглиц Жозеф — лауреат Нобелевской премии 2001 г. за вклад в анализ рынков с асимметрической информацией.

Стиглер Джордж (США) — лауреат Нобелевской премии 1982 г. за изучение промышленных структур, анализ функционирования рынков, роли государственного регулирования экономики.

Стоун Ричард (Великобритания) — лауреат Нобелевской премии 1984 г. за создание системы национальных счетов, статистические измерения.

Тинберген Ян (Голландия) — лауреат Нобелевской премии 1969 г. за разработку математических методов анализа экономических процессов.

Тобин Джеймс (США) — лауреат Нобелевской премии 1981 г. за исследование связей финансовых рынков с потреблением, производством, занятостью и ценами.

Улин Бертин (Швеция) — лауреат Нобелевской премии 1977 г. за работы в области теории международной торговли и движения капиталов.

Ульянов (Ленин) Владимир Ильич как экономист-теоретик развил и обогатил общую теорию и методологию экономического анализа, внес крупный вклад в разработку экономической теории капитализма. Центральным вопросом исследования В. И. Ленина как экономиста-теоретика

было обоснование возможности и неизбежности социалистической революции в России.

Фогель Роберт (США) — лауреат Нобелевской премии 1993 г. за использование экономической статистики как нового направления в области истории экономики.

Фридмен Милтон (США) — лауреат Нобелевской премии 1976 г. за исследования в области потребления, разработку монетарной теории и истории денежного обращения.

Фриш Рагнар (Норвегия) — лауреат Нобелевской премии 1969 г. за разработку математических методов анализа экономических процессов.

Хаавельмо Трюгве (Норвегия) — лауреат Нобелевской премии 1989 г. за вклад в теорию экономического анализа.

Харсани Джон (США) — лауреат Нобелевской премии 1994 г. за применение теории игр к экономическим процессам.

Хикс Джон (Великобритания) — лауреат Нобелевской премии 1972 г. за работы по теории общего экономического равновесия и теории благосостояния.

Шарп Уильям (США) — лауреат Нобелевской премии 1990 г. за разработку теории современных финансовых рынков.

Шульц Теодор (США) — лауреат Нобелевской премии 1979 г. за работы по исследованию проблем экономики развивающихся стран.

Эрроу Кеннет (США) — лауреат Нобелевской премии 1972 г. за работы по теории общего экономического равновесия и теории благосостояния.

Юровский Леонид Наумович — российский теоретик рыночной экономики, разработчик финансовой и денежно-кредитной политики. Организатор денежной реформы 1922—1924 гг. Автор работы «Очерки по теории цены» (1919).

Учебное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебник для бакалавров

Под редакцией *Е. Н. Лобачевой*

Редакторы *Л. В. Гришина, Л. Я. Долинина*

Корректоры *Н. Н. Грибенюк, Л. Ю. Шанина*

Художественное оформление *А. И. Гиренко*

Компьютерная верстка *Ю. А. Варламова, Т. В. Гордеева*

Формат 60×90¹/₁₆

Гарнитура «PetersburgС». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 32,25. Тираж 1000 экз. Заказ №

ООО «Издательство Юрайт»

140004, Московская область, г. Люберцы, 1-й Панковский проезд, дом 1.

Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: izdat@urait.ru, www.urait.ru