

с/к

17-09

С.С. НОСОВА, В.И. НОВИЧКОВА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ДЛЯ БАКАЛАВРОВ



УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

КНОРУС

С.С. Носова, В.И. Новичкова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

Рекомендовано УМО по образованию
в области экономики и экономической теории
в качестве **учебного пособия** для студентов
высших учебных заведений,
обучающихся по направлению «Экономика»
и экономическим специальностям

КНОРУС

**МОСКВА
2009**

330.1(07)

Н845

УДК 330(075.8)

ББК 65.01я73

Н84

Рецензент

А.К. Сапор, заведующий кафедрой экономической теории Института менеджмента, экономики и финансов МАИ (Государственный технический университет), проф. РЭА им. Г.В. Плеханова, канд. экон. наук, доц.

Носова С.С.

Н84 Экономическая теория для бакалавров : учебное пособие / С.С. Носова, В.И. Новичкова. — М. : КНОРУС, 2009. — 368 с.

ISBN 978-5-85971-955-6

Содержатся все основные темы курса, определенные в Государственном образовательном стандарте высшего профессионального образования по подготовке бакалавра и специалиста по экономике. В доступной форме излагаются сложнейшие экономические теоретические проблемы по принципу: «максимум знаний — минимум времени». Раскрывается механизм действия экономических законов в условиях смешанной рыночной экономики с учетом российских реалий.

Для студентов, аспирантов и преподавателей вузов, учащихся лицеев, колледжей, слушателей курсов повышения и переподготовки кадров.

832631

УДК 330(075.8)

ББК 65.01я73

Носова Светлана Сергеевна
Новичкова Валентина Ивановна

ТНЦ
kutubxonasi

ОНТИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.000035.01.08 от 09.01.2008 г.

Изд. № 805. Подписано в печать 02.12.2008. Формат 60 × 90/16.
Бумага газетная. Гарнитура «Journal». Печать офсетная. Усл. шрифт 23,0.
Тираж 3000 экз. Заказ № 4065

ЗАО «КноРус»

129110, Москва, ул. Большая Перелеславская, 46.
Тел.: (495) 680-7254, 680-0671, 680-1278.
E-mail: office@knorus.ru <http://www.knorus.ru>

Отпечатано в ОАО «Московская типография № 2».
129085, Москва, пр. Мира, 105.

© Носова С.С., Новичкова В.И., 2009
© ЗАО «МЦФЭР», 2009
© ЗАО «КноРус», 2009

ISBN 978-5-85971-955-6

Содержание

Предисловие	15
Часть 1. Введение в экономическую теорию	16
1. Предмет и метод экономической теории	16
Предмет экономической теории. Базис и надстройка	16
Экономическая теория — общественная наука	19
Методы, используемые при изучении экономической теории	19
Функции экономической теории	21
Экономические категории и законы	23
Родоначальники экономической теории и их последователи	24
2. Собственность.	
Экономические системы. Экономическая политика	30
Собственность и ее основные формы	30
Экономические системы: общая характеристика	33
Экономическая политика и экономические цели	35
Российская экономическая политика в начале третьего тысячелетия	37
3. Ресурсы и потребности как основа любой экономики	41
Ресурсы и их редкость	41
Потребности. Товар и услуга. Экономические блага	42
Классификация потребностей	45
Экономический выбор.	
Проблема выбора оптимального решения	46
Таблица и кривая производственных возможностей	47
Закон возрастающих вмененных (альтернативных) издержек	48

Решение проблемы распределения ресурсов и эффективности в российской экономике.....	50
4. Деньги в рыночной экономике	53
Определение денег.....	53
Функции денег.....	54
Типы денег:	
товарные, металлические, бумажные, банковские.....	56
Реальная стоимость, или покупательная способность денег.....	57
Денежные агрегаты. Кредитные карточки.....	58
Денежная система.....	61
Количество бумажных денег, необходимое в обращении.....	61
5. Закон спроса и предложения	64
Закон спроса.....	64
Цена и ценовые факторы, влияющие на изменение величины спроса.....	65
Эластичность спроса.....	67
Закон предложения.....	69
Цена и неценовые факторы, влияющие на величину предложения, или детерминанты предложения.....	70
Эластичность предложения.....	72
Закон спроса и предложения.	
Механизм формирования рыночного равновесия.....	73
6. Свободная (классическая) рыночная экономика:	
характерные признаки	77
Господство частной собственности.....	77
Свобода предпринимательства и свобода выбора.....	77
Приоритет личного интереса при принятии решений.....	78
Свободная конкуренция, система рынка и цен.....	78
Незместительство государства в функционировании частного сектора.....	80
7. Смешанная рыночная экономика — экономика развитых стран	82
Общая характеристика.....	82
Частный сектор и его экономические агенты.....	82

Экономический кругооборот в частном секторе	84
Государственный сектор (правительственные закупки и трансфертные платежи) как периферийный агент	86
Модель кругооборота с участием государства	90
Интересы экономических агентов смешанной экономики, цели и средства их достижения	91
Какие же задачи решает государство в смешанной экономике?	92
8. Фундаментальные вопросы экономики	93
Введение в проблему	93
Что производить?	93
Как производить?	94
Для кого производить?	95
Риски в рыночной экономике	96
Как решаются фундаментальные вопросы в разных экономиках?	98
Часть 2. Микроэкономика (экономика фирм)	101
9. Введение в микроэкономику	101
Понятие микроэкономики	101
Рынок и его границы	101
Классификация рынков	102
Нерыночный сектор в рыночной экономике	104
Инфраструктура рынка и ее виды	105
10. Теория потребительского поведения	108
Общая характеристика	108
Объяснение закона спроса при помощи закона убывающей предельной полезности	109
Бюджетные линии и карта кривых безразличия	109
Экономическая ценность времени	111
11. Предпринимательская деятельность (бизнес) и фирма в рыночной экономике	112

Появление предпринимательской деятельности.....	112
Фирма: определение, внутренняя и внешняя среда.....	113
Организационно-правовые формы бизнеса.....	115
Акционерное общество (АО). Акции и облигации.....	118
12. Фирмы крупного и малого бизнеса.....	121
Причины расширения фирм.....	121
Крупные фирмы и их виды.....	122
Малый бизнес: общая характеристика.....	125
Плюсы и минусы малого бизнеса.....	126
13. Фирма и издержки производства.....	128
Издержки производства, авансированный капитал: определения.....	128
Закон убывающей отдачи.....	134
Издержки производства в долгосрочном периоде.....	135
14. Фирма в условиях чистой конкуренции.....	138
Постановка вопроса: рыночные модели.....	138
Чистая конкуренция: характерные черты.....	139
Как фирме определить объем производства в краткосрочном периоде: два подхода.....	139
Как фирме определить объем производства в долгосрочном периоде.....	142
Эффективность в условиях чистой конкуренции.....	143
15. Фирма в условиях монополистической (несовершенной) конкуренции.....	144
Монополистическая (несовершенная) конкуренция: характерные черты.....	144
Монополия как форма монополистической конкуренции.....	145
Определение цены и объема производства.....	145
Неценовая конкуренция.....	146
16. Фирма в условиях олигополии.....	148
Олигополия: суть и характерные черты.....	148
Определение цены и объема производства.....	151
Эффективность олигополии.....	154

17. Фирма в условиях чистой монополии	155
Естественная (чистая) монополия:	
характерные черты	155
Определение объема производства, цены и максимизация прибыли	156
Ценность естественной монополии с точки зрения общества	158
 Часть 3. Макроэкономика (экономика в целом)	159
 18. Введение в макроэкономику	159
Определение макроэкономики	159
Прямые и обратные эффекты	160
Виды макроэкономического анализа	
Агрегирование	161
Индекс потребительских цен	162
Общественное производство:	
определение и его виды	163
Схемы воспроизводства К. Маркса	164
Структура национальной экономики	165
Система национальных счетов	167
 19. Валовой внутренний продукт (ВВП) и другие макроэкономические показатели	169
Определение валового внутреннего продукта (ВВП)	169
Расчет ВВП по выпуску, доходам и расходам	169
Макроэкономические показатели, производные от ВВП	171
Номинальный и реальный ВВП.	
Национальное богатство и его отличие от ВВП	174
 20. Совокупный спрос и совокупное предложение	175
Совокупный спрос. Кривая совокупного спроса	175
Пенетровые факторы совокупного спроса	176
Совокупное предложение.	
Кривая совокупного предложения	177
Пенетровые факторы совокупного предложения	179

Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD — AS).....	180
Анализ частного и общего равновесия	182
21. Рынок труда. Зарботная плата.	
Человеческий капитал	183
Ценность труда и рабочей силы.	
Особенности рабочей силы как товара	183
Закон спроса и предложения и механизм его действия на рынке труда	183
Зарботная плата и ее виды	185
Ставка заработной платы и ее дифференциация	186
Экономический эффект минимума заработной платы и профсоюз	187
Инвестиции в человеческий капитал	189
22. Рынок реального капитала. Прибыль.	191
Определение реального капитала	191
Определение капитала К. Марксом	191
Движение реального капитала: три его стадии	192
Прибыль: сущность и ее виды	194
Функции и источники прибыли	195
Норма прибыли	196
Закономерности нормы прибыли и инфляционизм	197
Основные способы оздоровления реального капитала в России	198
23. Рынок денежного капитала.	
Процентная ставка	200
Природа денежного (ссудного) капитала	200
Денежный рынок. Процентная ставка и ее виды	201
Факторы, влияющие на изменение процентной ставки	203
Предварительный доход и процент	204
Функции процентной ставки и ее роль в экономическом развитии	205
Основные способы денежного оздоровления экономики России	205

24. Рынок земли. Земельная рента	208
Рынок земли	208
Понятие земельной ренты	
Арендная плата	209
Дифференциальная земельная рента	210
Абсолютная земельная рента	211
Цена земли	212
Альтернативные варианты использования земли	213
25. Циклические явления в рыночной экономике	214
Понятие экономического цикла	214
Фазы экономического цикла	215
Причины экономических циклов	217
Продолжительность экономических циклов	218
Виды экономических циклов	219
26. Кейнсианская теория выхода из экономического кризиса	221
Потребление, сбережения, инвестиции:	
общая характеристика	221
Мультипликатор Кейнса	222
Принцип акселерации	223
27. Инфляция	227
Определение инфляции	227
Виды инфляции: открытая и подавленная	227
Виды открытой инфляции	228
Измерение инфляции	229
Номинальный и реальный доход	230
Социально-экономические последствия инфляции	231
Активационная политика	233
28. Безработица	235
Понятие безработицы	235
Почему для рыночной экономики типична безработица?	235
Закон народонаселения	236
Основные формы безработицы	236
Расчет уровня безработицы	239

Полная занятость	
Естественный уровень безработицы	240
Закон Оукена	241
Сектрально-экономические последствия безработицы	242
Основные направления на борьбе с безработицей в России	243
29. Государственные финансы	245
Понятие государственных финансов	245
Государственные расходы и их структура	246
Доходы государства	248
Налоги и их структура: прямые и косвенные налоги	249
Классификация налогов в зависимости от доли отчисления личного дохода в пользу государства	250
Государственные займы	251
30. Государственный бюджет	
Государственный долг	253
Государственный бюджет: профицит и дефицит	253
Государственный долг: определение и проблемы, связанные с ним	254
Бюджетная политика России	255
Государственный финансовый контроль	256
31. Фискальная политика	256
Фискальная политика: определение и ее виды	258
Неоклассический синтез как основа экономической политики государства	259
Кейнсианцы и монетаристы: их влияние на экономическую политику	261
32. Экономический рост	265
Понятие экономического роста	
Его виды, измерение, значение	265
Факторы экономического роста	267
Факторы, сдерживающие экономический рост	269
Сторонники и критики теории экономического роста	270

Модели экономического роста	271
Инновационность и конкурентоспособность как факторы современного экономического роста	274
Государство и экономический рост в России	277
33. Инфраструктура	279
Инфраструктура: определение и ее виды	279
Специфические признаки инфраструктуры	280
Воздействие инфраструктуры на экономический рост	281
Государственный контроль над развитием инфраструктуры	282
Приоритетные направления в развитии инфраструктуры России	284
 Часть 4. Международная торговля и международные финансы	285
34. Международная торговля	285
Общая характеристика	285
Почему страны торгуют?	286
Как спрос и предложение провоцируют рост международной торговли?	287
Влияние международной торговли на экономику	288
Международная торговля и Россия	289
 35. Теории международной торговли.	
Теория глобализации	291
Классические теории	291
Теория Хекшера—Олина	293
Парадокс Леонтьева	293
Альтернативные теории	294
Теория глобализации	296
Плюсы и минусы глобализации	298
Место России в мировой экономике в условиях глобализации	300

36. Свободная торговля и протекционизм	301
Природа свободной торговли	301
Аргументы в пользу свободной торговли	302
Протекционистская торговля: доводы «за» и «против»	303
Таможенная деятельность в экономике России	304
37. Валютные отношения	306
Определение валюты	306
Конвертируемая (обратимая) валюта	306
Девальвация и ревальвация валюты	307
Валютный курс: определение и его виды	308
Мировая практика регулирования валютного курса	309
Мировые денежные системы	310
Паритет покупательной способности	311
Валюта Российской Федерации	313
Валютная политика Российского государства	313

Часть 5. Социально-экономическое развитие России

38. Концепция перехода России к рыночной экономике	316
Общая характеристика	316
Программа экономических реформ (1991—1997 гг.)	317
Принципы экономического сотрудничества с Западом	319
Основные источники экономического содействия реформам	320
Пять основных направлений экономической поддержки реформ	321
39. Переходная экономика в России	323
Общая характеристика	323
Специфика переходной экономики в России	324
Приватизация и ее пути	324
Основные модели приватизации	326
Особенность приватизации в России: два этапа	327

Характерные черты российской экономики, вызванные проведением в жизнь курса рыночных реформ	328
Основные направления по выходу из социально-экономического кризиса	329
40. Внешнеэкономическая политика России в переходной экономике	332
Формирование открытой экономики в России	332
Либерализация внешней торговли	333
Новая роль государства во внешней торговле	335
Стратегия развития внешнеэкономической политики	337
Внешнеэкономическая политика России в начале третьего тысячелетия	339
41. Модернизация экономики РФ: ее ориентиры в начале XXI в.	340
Состояние социально-экономического положения России на рубеже третьего тысячелетия	340
Стратегия развития Российской Федерации: общая характеристика	341
Сценарий модернизации социально-экономического развития России	343
Индекс модернизации российской экономики (2000—2005 гг.)	347
Сценарии развития российской экономики на перспективу	348
Механизмы проведения структурной политики в современной России	349
42. Социальная политика России начала XXI в. и ее долгосрочная перспектива	351
Понятие социальной политики	351
Социальная ситуация в Российской Федерации на рубеже XXI в.	352
Цели социальной политики на перспективу	353

43. Государственное регулирование рыночной экономики в условиях глобализации	356
Специфика государственного регулирования в условиях проведения курса рыночных реформ	356
Социально-экономические функции «эффективного государства»	358
Стратегия участия государства в современном экономическом развитии России	359
Модернизация государства как фактор экономического развития на перспективу	360
Государственный контроль над экономической деятельностью	362
Институциональные преобразования в структуре Российского государства	364
Государство в условиях глобализации	365

Предисловие

Предлагаемое учебное пособие по структуре и содержанию отвечает Государственному стандарту, установленному Министерством образования и науки Российской Федерации. В пособии представлены следующие пять частей:

1) **введение в экономическую теорию**, или ее язык (базовые понятия), а также фундаментальные вопросы свободной рыночной экономики и механизм функционирования современной (смешанной) экономики;

2) **микроэкономика (экономика фирм)**: закон спроса и предложения и механизм его действия на рынке отдельных товаров, предпринимательство и его организационно-правовые формы, теории потребительского поведения, издержки производства, поведение фирмы в различных рыночных ситуациях;

3) **макроэкономика (экономика в целом)**: производство и распределение валового внутреннего продукта, совокупный спрос и совокупное предложение, кризисы и экономический рост, безработица и инфляция, социальная политика государства;

4) **мировая экономика** (внешняя торговля и международные финансы);

5) **социально-экономические проблемы современной России**.

Настоящее учебное пособие отличается от ранее изданных тем, что в доступной форме излагаются сложнейшие теоретические проблемы рыночной экономики с учетом реальной российской действительности. Оно может быть использовано для всех видов обучения: дневного, вечернего и заочного.

Часть 1

Введение

в экономическую теорию

1. Предмет и метод экономической теории

Предмет экономической теории. Базис и надстройка

Предмет экономической теории — совокупность производственных отношений между людьми, возникающих по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг на основе достигнутого уровня развития производительных сил.

Люди не могут производить жизненные блага в одиночку, изолированно друг от друга, не соединяясь для совместной деятельности и для взаимного обмена результатами своей деятельности.

Производство — процесс создания материальных благ и услуг, необходимых для существования и развития человеческого общества. Чтобы жить, люди должны иметь пищу, одежду, обувь, жилище и другие материальные блага и услуги¹. А чтобы иметь их, люди должны трудиться, производить, приумножать блага, накапливать общественное богатство. Любое общество потребовало бы, если бы оно перестало производить

¹ Услуга — это целенаправленная деятельность человека, результат которой имеет ценность и эффект, удовлетворяющий какую-либо потребность человека. Различают материальные и нематериальные услуги. К первым можно отнести транспортные, складские, коммунальные, почтовые и другие услуги, ко вторым — услуги врачей, преподавателей, артистов, адвокатов и т.д.

материальные блага и оказывать услуги. Но процесс производства — это не самоцель, это средство удовлетворения человеческих потребностей. И здесь можно подчеркнуть, что необходимо производить такой общественный продукт, который обладает социальной значимостью. Мы ввели в наше анализ новую категорию — социальная значимость общественного продукта. Это сделано с одной лишь целью, необходимо понять, что каждое индивидуальное производство (добыча нефти или газа, производство стали или строительство дорог и т. д.) должно работать не на отдельного человека, а на все общество. Если обществу не нужны компьютеры и автомобили, то и незачем их производить.

Производство — это одновременный акт создания общественного продукта. Если же производство постоянно и непрерывно возобновляется, то это есть не что иное, как воспроизводство общественного продукта.

Распределение является обратной стороной производства. Произведенный общественный продукт надо распределить между членами общества. В условиях господства частной собственности общественный продукт распределяется по количеству и труду. Большая часть общественного продукта попадает в руки собственников капитала, так как она идет на накопление капитала и личное потребление, а меньшая — массовым работникам. При господстве государственной собственности созданный продукт централизованно распределяется по труду.

Обмен — процесс купли-продажи товаров и услуг на эквивалентной (равной) основе. Производителям обязательно нужно продать то, что они произвели. В современной экономической теории их называют продавцами. Реализация товара осуществляется на принципах конкуренции через торговую сеть — оптовую или розничную. Оптовые торговцы продают товар большими партиями. Розничные торговцы продают товар маленькими партиями. В настоящее время все большее место занимает электронная торговля.

Потребление — конечное приложение общественного продукта или удовлетворение как производственного, так и личного потребления.

Производительное потребление способствует воспроизводству общественного продукта в целом, т. е. вновь создаются станки, машины, оборудование, здания и т. д.

Личное потребление способствует удовлетворению индивидуальных потребностей каждого человека и всего населения страны в целом. Это означает воспроизводство рабочей силы, необходимой для возобновления воспроизводства общественного продукта.

В реальной экономике производство отделяется потреблению. В современной экономической теории все население потребители. Хорош товар или плох, но его надо продать. Это стержень рыночной экономики.

Чтобы произвести общественный продукт, необходимы ресурсы: людские, природные и капитал (см. подробно в третьей главе книги). В марксистской экономической теории их называют производительными силами. Степень (уровень) развития производительных сил является важнейшим показателем общественного прогресса. Чем более развиты производительные силы, тем богаче общество, тем больше возможностей для экономического роста и повышения качества жизни населения.

Производительные силы общества реализуют себя в системе производственных отношений. Совокупность производственных отношений образует экономический базис общества. Совокупность же политических, правовых, идеологических, национальных, религиозных и других общественных отношений образует надстройку общества. Надстройка непосредственно влияет на базис, или экономическое развитие общества, на поведение людей — участников экономических отношений. Экономическая теория изучает базис общества во взаимодействии с производительными силами. Они находятся в постоянном взаимодействии. Производительные отношения не могут осуществляться и развиваться вне производительных сил общества, а производительные силы всегда функционируют в рамках определенных производственных отношений. Важнейшие особенности и направления этого взаимодействия отражаются в характере соответствия характера производственных отношений уровню развития производительных сил.

Экономическая теория — общественная наука

Экономическая теория относится к числу общественных наук. Она: а) дает ценные знания о социальной среде и поведении людей в этой среде; б) способствует разумному принятию фундаментальных решений; в) особенно ценна для обрисовки будущих тенденций в экономическом развитии. Являясь преимущественно общественной дисциплиной, экономическая теория обеспечивает фундаментальными знаниями все профессиональные экономические дисциплины: менеджмент, маркетинг, банковское дело, бухгалтерский учет, аудит и т.д. Она служит основой для выработки экономической политики, цель которой преодолеть трудности и контролировать нежелательные процессы.

Экономическая теория должна показать, в каком направлении следует совершенствовать производственные отношения, чтобы возросла эффективность общественного производства. При определении путей совершенствования производственных отношений экономическая теория призвана отталкиваться от материальных основ экономической жизни. Экономическая теория не должна заниматься конструированием утопических моделей идеального общества, придумывать проекты прекрасного будущего. Она призвана изучать реальные взаимоотношения людей во всей их сложности и противоречивости, находить ростки обновления жизни общества, всемерно поддерживать их, но не политизировать экономические отношения людей, не призывать граждан к очередной революции и тем самым играть разрушительную, а не созидательную роль. Крушить и разрушать проще, чем созидать и добиваться при этом ощутимых результатов.

Методы, используемые при изучении экономической теории

Методы экономической теории — совокупность способов познания сущности экономических (производственных) отношений. К ним относятся методы научной абстракции, дедукции и индукции, анализа и синтеза, единства логического и исто-

рического, метод допущения, или «при прочих равных условиях» критический метод, статистический анализ, экономико-математическое моделирование, экономический эксперимент, графическое изображение и др. Рассмотрим некоторые из них.

Метод научной абстракции предполагает сознательное отвлечение от несущественных сторон того или иного явления ради определения его сути. Научные абстракции — это теоретические понятия, отвлеченные от реальности. Они не отражают всех красок конкретной действительности. Маркс писал, что при анализе экономических отношений нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами, как это имеет место в технических науках. Их должна заменить сила абстракции. Поэтому экономическая теория неизбежно становится абстрактной наукой.

Метод индукции и дедукции. Индукция — движение в экономическом анализе от частного к общему или от фактов к теории. Это означает, что накапливаются факты с целью выведения из них теории или принципов. Дедукция — движение от общего к частному, от теории к фактам. Метод дедукции и индукции не противостоят, а взаимодополняют друг друга.

Метод анализа и синтеза. Анализ предполагает расщепление экономических явлений на простые процессы и отдельные явления. Методом анализа устанавливаются причины и следствия этих явлений. Затем подвергнутые анализу единичные процессы и явления объединяются, или как бы синтезируются в целое. Синтез — объединение исследованных отдельных частей того или иного явления в единое целое.

Метод единства исторического и логического основан на том, что первоначально нужно проследить жизнь общественных явлений по этапам их развития. А лишь затем построить логически обоснованную цепь взаимосвязанных явлений, отражающую суть данного явления. Использование этих способов познания нельзя противопоставлять друг другу. Их следует использовать в единстве. Ведь сами экономические отношения функционируют и развиваются в конкретно-исторических условиях, а их отражение в экономической теории, как и в любой науке, призвано вестись в строгом соответствии с законами логики, соблюдение которых служит необходимым условием истинности высказанных положений и выводов. Соблазнительная

пипина за логически стройной теорией, игнорирующей конкрет-но-исторический подход, неизбежно приводит к отрыву экономической теории от жизни.

Метод допущения, или «при прочих равных условиях», допускает, что все другие переменные, за исключением тех, которые в данной момент рассматривают, останутся неизменными. Такой метод упрощает процесс анализа исследуемой связи. Он уточняет и дополняет метод абстракции, что позволяет прийти к теоретическим обобщениям или экономическим принципам, которые затем могут быть использованы для выработки экономической политики — совокупности мер или решений, обеспечивающих реализацию рассматриваемой проблемы. Этот последний процесс иногда называют прикладной экономической наукой, или экономической политикой.

Статистический анализ предполагает описание экономики на основе количественных показателей. Он обеспечивает фундамент для построения реальных экономических принципов.

Метод экономико-математического моделирования преуспевает в формализованном описании экономических явлений на основе математического инструментария. Этот метод предполагает целенаправленное воспроизведение (имитацию) экономического явления или процесса с целью анализа гипотез, сформулированных ранее.

Графический метод предполагает отражение экономических связей, процессов и явлений на основе использования рисунков (схем, таблиц, диаграмм и т.д.), что обеспечивает компактность и наглядность в изложении теоретического материала. При этом независимая переменная (аргумент) обычно откладывается на оси ординат, а зависимая (функция) — на оси абсцисс, что связано со сложившимися традициями в экономической науке.

Общая направленность и роль экономической теории проявляются в ее функциях.

Функции экономической теории

Познавательная (теоретическая) функция экономической теории состоит в описании, обобщении и объяснении экономических процессов в обществе. Эта функция реализуется посред-

ством приращения нового знания и ее роль возрастает по мере развития экономической теории.

Методологическая функция экономической теории связана с тем, что она выступает общетеоретической основой, научным фундаментом целого комплекса наук, вооружая научным инструментом отраслевые науки (экономика промышленности, сельского хозяйства, транспорта, торговли, связи, здравоохранения, образования и др.), функциональные науки (экономика труда, финансы и кредит, экономическая статистика и др.), межотраслевые и другие экономические науки (демография, экономическая география, история народного хозяйства и др.).

Она дает теоретическую основу для исследования в прикладных экономических науках и тем самым оказывает непосредственное воздействие на их развитие. Ее теоретические разработки служат научной основой для хозяйственной деятельности частных фирм и экономической политики государства.

Мировоззренческая (идеологическая) функция экономической теории связана с тем, что она оказывает воздействие на формирование общественного сознания, на выработку социальных, мировоззренческих установок в общественной жизни, реализацию социальной мотивации трудовых отношений и отношений собственности, развитие человека как самоцели социально ориентированного производства. Критерий прогрессивности эволюции экономики помогает людям реализовать свои права и возможности при выборах и голосовании за ту или иную концепцию управления.

Критическая (аналитическая) функция экономической теории позволяет критически оценить различные направления в экономической теории, понять основы теоретических заблуждений, если они имеют место; выявить свойственную тем или иным теориям односторонность при подходе к решению различных проблем, отметить положительные моменты, которые при этом имеют место, с тем чтобы, синтезируя их, обеспечить дальнейший прогресс в развитии экономической науки.

Прогностическая функция экономической теории заключается в выработке научных прогнозов в области краткосрочного и долгосрочного экономического развития, преобразования экономических отношений, определения перспектив общественного развития как в общественной системе в целом, так

и в ее отдельных сферах. Эта функция приобретает важное практическое значение в связи с необходимостью составления прогнозов развития национальной экономики, что позволяет принимать рациональные тактические и стратегические решения.

Практическая (прагматическая) функция связана с выходом экономической теории на практику. Как известно, теория без практики мертва. Именно практика превращает экономическую теорию как науку в непосредственную производительную силу общества.

Экономическая теория оперирует многочисленными понятиями, или экономическими категориями и законами.

Экономические категории и законы

Экономические категории — смысловые понятия экономической теории, которые отражают содержание производственных (экономических) отношений. Например, деньги, цена, прибыль, рента, валовой внутренний продукт — это и есть экономические категории. Опираясь ими, экономисты открывают и изучают механизм действия экономических законов.

Экономический закон выражает собой существенные, постоянно повторяющиеся, устойчивые связи в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Открытие экономических законов — это prerogativa экономической теории. Она призвана изучать экономические законы, с тем чтобы общество опиралось на них в своей хозяйственной практике с целью обеспечения роста национального богатства и повышения качества жизни населения.

В рыночной экономике действуют одни и те же экономические законы. Они носят объективный характер. Это означает, что их действие происходит независимо от воли и сознания человека.

Экономические законы отличаются от законов природы тем, что естественные законы — вечные, а экономические носят общественный или социальный характер.

Экономические законы отличаются от юридических. Их различие состоит в «поле деятельности»: экономические законы объективны, а юридические — субъективны. Они реализуются через принятие нормативных актов высшим органом госу-

дарственной власти (и настоящие премии Государственной Думой РФ) с целью реализации теории на практике. Например, чтобы перейти от командной экономики к рыночной, нужно соответствующим образом обеспечить: законы, указы, директивы и т.д. Если нет государственного закона о статусе частного предприятия и защите прав частного собственника, то нет и частной собственности. Экономические законы — это питательная среда для юридической практики на разных уровнях. Вот здесь нам и нужны грамотные экономисты и юристы. С этой целью нужно изучать труды не только современных ученых-экономистов, но и прародителей экономической теории.

Родоначальники экономической теории и их последователи

Родоначальниками экономической теории считаются английские экономисты классической школы (Адам Смит, Давид Рикардо, Джон Стюарт Милль — XVIII в.), социалисты-утописты: англичанин Роберт Оуэн, французы Шарль Фурье, Симон де Сисмонди (XIX в.), а также немецкие экономисты Карл Маркс и Фридрих Энгельс (XIX в.). Творческое наследие К. Маркса имеет много общего с достижениями предшественников по классической школе экономической мысли, особенно А. Смита и Д. Рикардо. По признанию Маркса, его учение базировалось на трех источниках: 1) английская политическая экономия Смита—Рикардо (теория стоимости); 2) немецкая классическая философия Гегеля—Фейербаха (идеи диалектики и материализма) и 3) французский утопический социализм.

Однако центральное место в методологии исследования К. Маркса занимает его концепция базиса и надстройки, о которой он заявил еще в 1859 г. в работе «К критике политической экономии». Все это вместе взятое позволило Марксу и Энгельсу и последователям (В.И. Ленину, В.Г. Плеханову и др.) дать глубокий анализ капиталистической экономики, раскрыть механизм действия объективных экономических законов и доказать неизбежность гибели капитализма, отмирания частной собственности и построения бесклассового общества — коммунизма. Однако теория раннего бесклассового общества, как показала реальная жизнь в Советском Союзе, оказалась не-

жизнеспособной. На сегодняшний день во всем мире торжествует классовое общество, господство частной собственности и рыночных отношений. Поэтому немарксисты (а их большинство) разрабатывают теории, обеспечивающие их совершенство. Остановимся подробнее на некоторых теориях.

Маржинализм (*marginal* (фр.) — близкий к пределу, почти убыточный) как неоклассическое направление возник в последней трети XIX в., хотя старт ему был дан несколько раньше. Для маржинализма характерно: 1) использование предельных величин в экономическом анализе (предельная полезность, предельные издержки, предельный продукт, предельный доход, предельная производительность); 2) абсолютизация теорий потребительского поведения и рациональности распределения ограниченных ресурсов.

Возникновение маржинализма связано с работами математиков-экономистов. К ним относятся: А. Курно (1801—1877) — французский математик, философ и экономист, Г. Гесен (1810—1858) — немецкий экономист, У. Джовинс (1835—1882) — английский профессор политической экономии, основоположник теории предельной полезности, К. Менгер (1840—1921) — австрийский экономист, Леон Вальрас (1834—1910) — французский экономист, Дж. Б. Кларк (1847—1938) — американский экономист, профессор Колумбийского университета, лидер американской школы маржинализма.

Их теории и законы сегодня широко используются в экономической науке и практике, особенно при объяснении спроса, предложения и ценообразования. Теоретики маржинализма отходят от терминологии классической политической экономии. Марксовы категории «стоимость» и «товар» они заменили понятиями «ценность» и «экономическое благо». Если марксистская теория трудовой стоимости сосредоточивает свое внимание на стоимости, то маржиналистская теория — на потребительной стоимости, полезности. Далее, если у классической экономической школы источником стоимости является труд, то у маржиналистов три равноправных фактора — труд, капитал и земля.

Центральным пунктом маржинализма является теория предельной полезности. В основе этой теории лежит полезность

того или иного блага. Согласно данной теории, полезность находится в функциональной зависимости от количества (запаса) благ. С ростом запаса благ полезность не падает. Блага обладают предельно лишь тогда, когда количество их меньше, чем потребность индивида. Такое благо маржиналисты называли экономическим. Ценность вещи определяется величиной полезности последующей единицы из запаса. *Послабуждаям (добрашчым) тамашаста* была названа предтечей австрийской школы. **Ф. Визер** предельной полезностью. **Ф. Визер** соединил теорию предельной полезности с теорией трех факторов производства. В результате он выдвигает и обосновывает «теорию изменения». Согласно этой теории, определенная часть ценности кредитов *потребителей должна быть оставлена (оставлена) на счет того как много производительного блага (труда, капитала, земля), которые используют в процессе производства.*

Л. Вальрас создал модель, известную под названием «система общего экономического равновесия». В этой модели:

- 1) раскрыт механизм действия закона спроса и предложения при наличии множества рынков;
- 2) количественно описана взаимосвязь между основными экономическими переменными: производством и обменом;
- 3) цена рассматривается как важнейший элемент в системе общего экономического равновесия (оптимума).

Задача его модели — вывести общие законы действия системы цен. Но модель Вальраса исходит из условий совершенной конкуренции. Поэтому она не имеет практического применения, но явилась мощным толчком для исследования проблем общего равновесия в условиях несовершенной конкуренции.

Идея Вальраса приняла **В. Парето**, профессор политэкономической экономики Лозаннского университета. Он сделал открытие, которое вошло в экономическую науку под названием «оптимум Парето». Суть его состоит в следующем: *затраченными эффектами хозяйственной системы — это состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение других.* Парето сформулировал **ординалистический** подход к измерению полезных эффектов. Это привело его к *известным кривым безразличия.* Они широко используются неоклассической школой при исследовании процессов, связанных с проблемой выбора.

В начале XX в. ученые-экономисты США, активизировав анализ усиливавшихся монополистических тенденций в экономике и сдвигившую «антирестовскую» политику собственной страны, обрели статус лидеров концепции национально-капиталистической надэкономической, преимущественно разнообразными методами. Их теории положили начало новому направлению политико-экономической мысли, которое ныне принято называть социально-институционализмом или просто институционализмом. Основателем этого направления — крупный американский экономист, социолог, антрополог **Т. Веблен** (1857—1929). Основное исследование Веблена связано с теорией общественной эволюции. Социально-правовое направление раннего институционализма представлено в работах знаменитого американского экономиста **Дж. Коммонса** (1862—1945). Лидером эмпирического направления раннего институционализма стал также знаменитый американский экономист **У. Митчелл** (1874—1946). Институционалисты полагают, что движущей силой общественного развития являются институты. Согласно определению Т. Веблена, социально-экономические институты — это «примыслимые способы осуществления процесса общественной жизни в ее связи с материальным окружением, в котором живет общество» («Теория праздного класса»). К ним относятся: наряду с конкретными формами организации производства, обмена, распределения и потребления юридические нормы, обычаи, характер мышления, методы, стимулы, правила поведения экономических субъектов. Институционалисты — сторонники «коллективных социальных действий».

Институционалисты одним из первых выступили с идеей государственного контроля над экономикой и в теоретическом плане подготовили определенную платформу для последующего распространения кейнсианства. Ранние институционалисты предложили различные способы социального контроля». Так, Т. Веблен выступил с программой передачи власти индустриально-технической интеллигенции с последующим контролем над производством. Повышение роли государства и его вмешательства в экономику предлагал Дж. Коммонс, который считал, что правительство сможет обеспечить баланс интересов различных слоев общества. У. Митчелл отстаивал возможность устранения кризисов за счет сокращения государственных расходов, выступил за организацию национального планирования.

В XX в. английский экономист **Дж. М. Кейнс** после публикации своей знаменитой книги «Общая теория занятости, процента и денег» (1933) считается основоположником современной макроэкономики. С этим именем мы еще не раз будем встречаться. Сейчас лишь отметим, что Кейнс дал глубокий анализ взаимодействия рынка и государства в капиталистической экономике, показал роль потребления, сбережений, инвестиций в экономическом развитии, раскрыл влияние изменения совокупного спроса на рост национального дохода (модель мультипликатора).

Вновь институционализм возродился в послевоенный период. Основной подъем его приходится на 50—60-е гг. XX в. В этот период институционализм представляют такие известные экономисты, как **Г. Минц**, **А. Веран**, **Дж. М. Кларк** (теории трансформации капитализма); **Дж. К. Гэлбрейт**, **Р. Хойлбронер** (теории технократического детерминизма); **Ф. Перру**, **Ж. Фурастье** (концепции синхронического направления); **Г. Мюрдаль**, **У. А. Льюис** (исследования проблем третьего мира).

Большое место в экономической теории в конце XX в. занимает монетаризм. Его идеолог американский экономист **Милтон Фридман** сделал акцент на роль денег в экономическом развитии и ограничении вмешательства государства в рыночную экономику. Последователями Фридмана в России являются **Е. Гайдар**, **Гр. Явлинский** и др.

Русская экономическая мысль может быть представлена плеядой таких ученых, как **Г. В. Плеханов** (1856—1918), **М. И. Туган-Барановский** (1865—1919), **В. И. Ленин** (1870—1924), **Н. Д. Кондратьев** (1892—1938), **Н. И. Бухарин** (1888—1938), **А. В. Чаянов** (1888—1937) и др. Идеи, изложенные в их работах, актуальны и по сей день. Они являются предметом исследования многих современных ученых — как зарубежных, так и отечественных.

В настоящее время теории рыночной экономики занимают доминирующее положение в экономической науке. Экономическая теория, согласно мнению нобелевского лауреата по экономике **Р. Коуз**, рассматривается как наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными ресурсами, допускающими альтернативное их использование. Это определение свидетельствует о пре-

вращении экономической теории в прикладную науку, способствующую обогащению класса собственников — собственников капитала. Если марксистская теория подрывала эту систему — систему обогащения капиталистов и обнищания всеобщих работников, то теория рыночной экономики — придала ее противоположность.

Наличие теории рыночной экономики положены в основу государственного стандартного учебного курса по экономической теории для российской системы высшего и среднего специального образования.

2. Собственность. Экономические системы. Экономическая политика

Собственность и ее основные формы

Собственность — отношения между людьми по поводу присвоения, владения, распоряжения и пользования материальными благами. Она выступает в разных формах. Рассмотрим ее основные формы.

Частная собственность (*private property*) — собственность отдельных граждан или юридических лиц (фирм), означающая их исключительное право присваивать, владеть, распоряжаться и пользоваться имуществом; ситуация, когда всей полнотой власти в отношении какого-либо объекта обладает отдельный человек или группа лиц. Институт частной собственности является основой рыночной экономики. Он поддерживается правом завещания, т.е. правом владельца собственности назначать преемника после смерти. Частная собственность может выступать в разных формах: как **индивидуальная**, принадлежащая отдельному лицу; **коллективная**, принадлежащая небольшой группе физических лиц, объединенных в товарищество; **акционерная** собственность — тоже коллективная собственность, но объединяющая подавляющее число отдельных (физических) лиц, и как **корпоративная** собственность, объединяющая только юридические лица (фирмы). Основная черта капитализма — господство частной собственности.

Государственная собственность (*state property*) в рыночной экономике — форма собственности, при которой в качестве собственника выступает государство с целью обеспечения эффективного функционирования частного сектора и удовлетворения общественных интересов. Традиционно она господствует в инфраструктуре: почта, железнодорожный транспорт, предприятия коммунального обслуживания. Управление подобными объектами осуществляется через органы государственной власти. Государственная собственность господствовала в бывшем Совет-

ском Союзе, а также в некоторых странах Восточной Европы (Польша, Чехословакия, Германия и др.) и Восточной Азии (Китай, Северная Корея, Ливия и др.)

В начале 90-х гг. XX столетия социалистическая система рухнула. А вместе с ней исчезло безраздельное господство государственной собственности. Соответственно, исчезло такое понятие, как социализм, в классическом его понимании. Зато ярко обозначился капитализм. И с начала XXI в. он становится господствующей идеологической системой на всей планете. Это уже глобальный капитализм. Его эпицентры в лице США и других западноевропейских стран претендуют на всемирное господство. В России в настоящее время государственная собственность — это взаимодействие трех ее форм: федеральной, республиканской и муниципальной (местных органов власти). Примерно такая же структура госсобственности в США: федеральная, соответствующая штатам и местным органам власти. Нередко государственную собственность называют общественной. Это неверно, потому что государственная собственность — это форма общественной собственности. В рыночной экономике государственная собственность представляет собой исключение. Для нее характерно господство смешанной собственности.

Смешанная собственность — взаимодействие форм частной и государственной собственности. В настоящее время она признается господствующей в экономике развитых и некоторых развивающихся стран.

Вся экономическая жизнь происходит в «оболочке» отношений собственности. Самый главный вопрос в экономике — кому принадлежат собственности на ресурсы или средства производства. Именно здесь корень всех экономических и политических проблем.

Основными законами, охраняющими право собственности в России, являются законы, принятые в соответствии с Конституцией Российской Федерации. В этой связи следует различать экономическую и правовую (юридическую) трактовку собственности. Как юридическая категория *собственность* есть субъективное полномочие объективно сложившихся отчужденный присвоения (*отчуждения*), владения, распоряжения и пользования материальными благами. Законодательно закрепляется то, что сложилось на практике, в действительной жизни. Без юридических законов, регулирующих отношения собственности

ти, экономика не сможет нормально развиваться. Экономические законы реализуются в действиях экономических агентов.

Уровни экономического анализа: макро-, мезо- и микроанализ. Существует три совершенно разных уровня анализа, на основе которых экономист может выводить законы, касающиеся экономического поведения. Например уровни экономики представлены на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Уровни экономики

Мировая, или глобальная, экономика — экономика всех стран, вместе взятых. Она исследует экономические проблемы во всемирном хозяйстве в целом. Это и есть глобальная экономика.

Макроэкономика — это экономика вообще. Образно говоря, экономика с птичьего полета. Экономике каждой отдельной страны (России, США, Китая, Великобритании, Франции, Германии, Италии, Японии и т.д.) можно назвать национальной экономикой. Национальная экономика каждой страны отражает ее специфику, а макроэкономика как наука раскрывает общие закономерности и тенденции, присущие всем национальным экономикам. Следовательно, национальная экономика и макроэкономика — это разные понятия. Макроэкономика — это теоретическая основа национальной экономики.

Чтобы дать характеристику макроэкономики, нужно знать такие совокупные категории, или агрегаты, как валовой национальный продукт (ВВП), валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход, совокупный спрос и совокупное предложение, уровень цен, потребление, сбережения, инвестиции, государственный бюджет, безработица, инфляция и т.д. Целью

макрэкономикки является разработка правительственной экономической политики, направленной на решение общих социально-экономических проблем.

Медиум- (мезо-) экономика, или региональная, — это экономика определенного пространства или территории. Здесь будем оперировать такими понятиями, как регион, область, город, округ, район и т.д. Иначе говоря, переходим в область территориального экономического анализа. Например, экономика Сибирского региона, Саратовской области, г. Москвы, Южного округа г. Москвы и т.д.

Микроэкономика — это экономика фирм, домохозяйств или отдельного человека. Она изучает деятельность конкретной фирмы: каков объем производства, канина цена продукта, численность рабочих, доходы и расходы и т.д. Микроэкономика дает анализ не заоблачной, а заземленной экономики, т.е. каждого экономического субъекта. Поэтому к микроэкономике относится хозяйственная деятельность как физических (семья или отдельного человека), так и юридических лиц (фирм).

Существенный вклад в исследование микроэкономики внесли английский экономист Альфред Маршалл, изложивший свои взгляды в учебнике «Принципы политической экономики» (1890), и его последователи: в Швеции — К. Викаль, во Франции — Л. Вальрас, в Италии — В. Парето, в США — Дж. Б. Кларк, в Австрии — К. Менгер и Э. Бем-Баверк и др.

В действительности между макро-, медиум- и микроэкономикой нет непреходимой стены или абсолютной обособленности. Трудно сказать, какой уровень анализа более важный. И это все потому, что экономические проблемы разного уровня между собой тесно связаны. Например, безработица не может быть без конкретных людей и конкретного пространства. Правительственная программа борьбы с безработицей (макроуровень) решает проблемы конкретных отраслей, фирм или домохозяйств (микроуровень) и соответственно тех территорий, где они расположены (медиум-уровень).

Экономические системы: общая характеристика

Соединение ресурсов, осуществляемое в рамках определенных производственных отношений, называется способом

производства, или экономической системой. Экономические системы различаются между собой всего лишь по двум признакам:

- 1) по господствующей форме собственности;
- 2) по способу управления экономикой.

Исходя из этих двух признаков различают следующие виды экономических систем: свободную рыночную, командную, смешанную, переходную и традиционную. Сначала рассмотрим кратко, а затем дадим более полную характеристику таким экономическим системам, как свободная, смешанная и переходная экономики.

Свободная рыночная экономика — экономика, которая базируется на господстве частной собственности и индивидуальном принятии решений посредством системы конкуренции, рынка и цен. Об этом см. подробнее в главе 6 данной книги.

Командная экономика — экономика, которая базируется на господстве государственной собственности и централизованной системе управления, т.е. управляется из центра как «единая фабрика». Она полная противоположность свободной рыночной экономике. Командная экономика имела место в бывшем Советском Союзе (1917—1991 гг.) и других социалистических странах. Благодаря командной экономике Советский Союз в Великой Отечественной войне победил фашистскую Германию (1941—1945 гг.), собственными силами восстановил разрушенное войной народное хозяйство, извонил космос и занял место сверхдержавы в мировой системе. Но в результате начатой в апреле 1985 г. перестройки, затем организованного распада Советского Союза (декабрь 1991 г.), а с 1992 г. проведения курса рыночных реформ командная экономика перестала функционировать как система. Вместо Советского Союза образовалась Российская Федерация. В настоящее время в России и других бывших социалистических странах правительство строит рыночную экономику, которую называют переходной, что означает переход от государственной формы собственности к частной, от централизованных методов управления к децентрализованным или рыночным.

Смешанная экономика — это система взаимодействия частного сектора (рынка) и государства с целью эффективного решения фундаментальных проблем рыночной экономики. Все

современные реально функционирующие экономические системы (США, страны Западной Европы и Япония) — это смешанные экономические системы.

Переходная экономика — это промежуточное состояние экономики в результате социально-экономических преобразований. В России в результате проведения курса рыночных реформ в период 1991—2000 гг. искала место переходная экономика.

Определяющую роль в этих преобразованиях играет изменение отношений собственности. Россия в XX столетии дважды оказалась в состоянии переходной экономики, т.е. смены одной формы собственности на другую. Во-первых, в результате победы Октябрьской революции (1917 г.) в России произошло уничтожение частной собственности. На смену пришла государственная собственность. Сформировался фундамент для победы социализма в России. Во-вторых, в результате проведения курса рыночных реформ начался обратный процесс — движение от государственной собственности к частной, от «социализма к капитализму». Это движение не знает жаровых ямалогов. В силу специфики переходной экономики перестают действовать механизмы централизованного управления и формируется новый тип управления — рыночный, применяемый в промышленно развитых странах. В этой связи в главе 6 более подробно рассмотрим основные черты свободной, или классической, рыночной экономики.

Традиционная экономика — экономика, основанная на обычаях или традициях, присущих тому или иному обществу. Она типична для экономически слабо развитых стран, например стран Африки.

Экономическая политика и экономические цели

Экономическая теория реализуется через экономическую стратегию и экономическую политику. Экономическая стратегия — это философия хозяйствования (хозяйства). Философия хозяйства вводит в обиход понятия экономической цивилизации и экономических пережек. Правительство, основываясь на достижениях экономической теории, разрабатывает эконо-

миче-скую политику. **Экономическая политика** — система мер или решений государства в области производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, обеспечивающих эффективное решение социально-экономических проблем. Экономическая теория особенно ценна для выработки правильной экономической политики.

В этом аспекте экономическую теорию можно рассматривать с двух позиций — как позитивную и как нормативную. *Позитивная, или объективная, экономическая теория* свободна от субъективных оценочных суждений. Она формулирует научные представления об экономическом поведении людей независимо от воли и сознания человека. В противоположность этому существует *нормативная, или субъективная, экономическая теория* — это экономическая политика. Она реализуется в достижение системы экономических целей. Существует целая цепочка **экономических целей**:

1. **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ** или более высокий уровень жизни.

2. **ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ**. Подходящую работу необходимо обеспечить всем, кто желает и способен трудиться.

3. **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ**. Это не что иное, как максимальная отдача при минимуме издержек.

4. **СТАБИЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЦЕН**. Необходимо избегать значительного повышения или снижения общего уровня цен, т.е. инфляции и дефляции.

5. **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА**. Предприниматели, рабочие и потребители должны обладать высокой степенью свободы в своей экономической деятельности.

6. **СПРАВЕДЛИВОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ**. Человек должен жить по-человечески, т.е. ни одна группа граждан не должна пребывать в крайней нищете, если другие купаются в роскоши.

7. **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ**. Государство должно обеспечить существование хронически больных, нетрудоспособных, недееспособных, престарелых или других иждивенцев.

8. **РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПЛАТЕЖИТЕЛЬ БАЛАНС**, достигаемый на основе взаимовыгодного экономического сотрудничества с другими странами.

Таким образом, экономическая теория и экономическая политика — понятия разного уровня: экономическая теория первична, а экономическая политика вторична. Политика должна исходить от уровня развития самой экономики, а не наоборот. Например, нельзя говорить, что завтра все будет жить, как арабские шейхи.

Ядро экономической политики — это обеспечение роста благосостояния людей. Выработка конкретных программ достижения крупных экономических целей представляется далеко не простым делом. Но экономика не должна быть концентрированным выражением политики. Ее развитие объективно обусловлено сложившимися материальными условиями. Экономика не может развиваться по указке того или иного политика или группы политиков, т.е. правительства в целом. Она «скована» действием объективных законов, не зависящих от воли и сознания людей. Поэтому политики могут, познав экономические законы, лишь выработать осознанные пути наиболее эффективно-го механизма их реализации на том или ином этапе развития экономики.

Российская экономическая политика в начале третьего тысячелетия

В начале XXI в. российская экономическая политика будет направлена на достижение устойчивых темпов экономического роста, повышение конкурентоспособности отечественного производства, обеспечение прогрессивных сдвигов в структуре экономики, соответствующих мировым тенденциям. Это означает создание в стране благоприятного инвестиционного климата. Усилия Правительства РФ должны быть сконцентрированы на обеспечении равных условий конкуренции, защите прав собственности, снятии избыточных административных барьеров для предпринимательской и инвестиционной деятельности, повышении финансовой прозрачности предприятий и организаций.

Структурная политика государства будет направлена на перестройку и развитие отраслей оборонно-промышленного, топливно-энергетического и агропромышленного комплексов, реформирование отдельных монополий.

С целью обеспечения финансовой стабильности Правительство РФ должно осуществлять последовательную *финансовую*

политику, основанную на приведении обязательств государства в соответствие с его ресурсами, повышении эффективности функционирования бюджетной системы, четком разграничении бюджетных полномочий и ответственности различных уровней власти. При этом совместно с Центральным банком РФ должны быть приняты меры, направленные на обеспечение стабильности национальной валюты. Свидетельством тому является объявление российского рубля с 1 июля 2006 г. конвертируемой валютой.

Главными целями **внешнеэкономической политики** станут дальнейшая эффективная интеграция России в международную систему разделения труда и содействие структурной перестройке экономики. Важнейшей задачей станет приведение национального законодательства в соответствие с требованиями Всемирной торговой организации (ВТО) и завершение переговоров о вступлении в нее России.

Главными целями **социальной политики** Правительства РФ на долгосрочную перспективу являются: последовательное повышение уровня жизни населения, снижение социального неравенства, сохранение и приумножение культурных ценностей России, восстановление экономической и политической роли страны в мировом сообществе.

В этой связи безусловным приоритетом в области социальной политики является инвестиция в человека. Именно поэтому будет предусматриваться опережающий рост ассигнований на эти цели на бюджетах всех уровней по сравнению с большинством других направлений государственных расходов.

В социальной политике необходимо завершить переход от патерналистской к субсидиарной модели государства. Это означает доступность и бесплатность для всех граждан базовых социальных услуг, прежде всего образования и здравоохранения; перераспределение социальных расходов государства в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении помощи обеспеченным семьям; сокращение социального неравенства; предоставление гражданам возможностей более высокого уровня социального потребления за счет собственных доходов.

Опыт развития европейской цивилизации, к которой принадлежит Россия, убедительно показал, что преобладание распределительных функций государства и пренебрежение личной

инициативой ведут к экономическому застою, политической апатии и гражданскому безразличию.

Приоритетными направлениями социальной политики в условиях модернизации экономики становятся, во-первых, поддержка социально уязвимых групп населения, во-вторых, инвестиции в развитие человека, прежде всего в образовании, которое является неременным условием конкурентоспособности нашей страны в глобальной, информационно-динамично развивающейся мировой экономике.

Сложность проблем и глубина необходимых преобразований требуют комплексного подхода к проведению реформы государственной власти, модернизации экономики и социальных преобразований. Для достижения цели Стратегии социально-экономического развития России до 2010—2015 годов необходимо равномерное продвижение по этим направлениям, без этого будет невозможно создать реальную основу и механизм поступательного развития экономики и общества в целом.

Без реформирования систем государственного управления, судебной защиты и правоохранительной деятельности, а также федеративных откошений нельзя реализовать большую часть программы модернизации экономики — создание благоприятного инвестиционного климата, ответственную бюджетную политику и структурные реформы. В то же время только в условиях нового социального контракта, основанного на выполнении взаимных обязательств государства и общества, власть станет действительно эффективной. Экономические реформы, структурная перестройка экономики невозможны без создания эффективной системы социальной защиты, а экономический рост останется иллюзорным без инвестиций в человеческий капитал — образование и здоровье граждан, науку и культуру.

Достижение этих целей позволит закрепить позитивные тенденции, сформировавшиеся в последнее время в экономике страны, и выйти на траекторию устойчивого экономического роста.

Хотя принятый курс проведения рыночных реформ предполагает перестроить Россию на западный манер, тем не менее не следует идти путем слепого копирования даже самых лучших иностранных образцов. Россия пойдет по своему пути. Выдержит Россия этот путь или нет — покажет время. Американский образ жизни нельзя заложить в российскую программу экономического развития. Нужно усвоить два известных марксистских постулата:

1. Каждая промышленно развитая страна показывает лишь картину развития менее развитой стране. В настоящее время США показывают путь развития всем странам, в том числе и России, к большому сожалению, конечно.

2. Также материальные условия определяют путь экономического развития той или иной страны. Вопрос: «В настоящее время у России достаточно ли материальных условий, чтобы жить по-американски?» Нет, однозначно нет. И не следует российскому правительству обещать россиянам то, чего нет и быть не может даже на ближайшую перспективу. Нужно знать свою экономическую базу данных. И, разрабатывая очередную программу, правительство должно исходить из ее материальной обеспеченности. В ином случае это будет не программа, а отрясение воздуха.

Вот почему выработка конкретных программ достижения крупных экономических целей представляется далеко не простым делом. Но чтобы понять, как это делается, необходимо изучить азбуку экономической деятельности: основы любой экономики, основы рыночной экономики и ее коренные вопросы, рыночный механизм и его элементы: спрос и предложение, ценообразование, а также механизм функционирования частного и государственного секторов, или смешанного предпринимательства, и т.д.

Сейчас мы подошли к порогу, за которым при определенных организационных условиях и финансовых ресурсах могут открыться горизонты экономического роста. Причиной этого являются и углубление процессов многоукладности экономики, и финансовая стабилизация, и укрепление национальной валюты, и рост внутренних накоплений населения, и благоприятная реструктуризация нашего внешнего долга, и устойчивое положительное saldo внешней торговли и т.д. Закрепление этих тенденций позволит «вытащить» реальную экономику России из развивающейся в развитии. Нужно приостановить деградацию отечественного промышленного производства. России нужны долгосрочные инвестиции в основной капитал для создания новых производств и более полного использования трудового потенциала.

Эффективное и ответственное государство, заинтересованный и дисциплинированный гражданин, труд, соединенный с законом и гарантированными гражданскими правами, должны стать движущими силами нового этапа экономической политики в России.

3. Ресурсы и потребности как основа любой экономики

Ресурсы и их редкость

Ресурсы — все то, что используется для производства благ с целью удовлетворения потребностей.

На уровне макроэкономики ресурсы можно представить как два подкласса: 1) *человеческие ресурсы* — труд и предпринимательская способность и 2) *материальные* — земля (природные блага) и капитал. Рассмотрим их более подробно.

Труд — целесообразная, осознанная деятельность людей, применяемая в производстве и реализации товаров и услуг. Экономически труд реализуется в *рабочей силе* — способности человека (физической и умственной) к труду. В рыночной экономике необходима деятельность людей, направленная на эффективное управление фирмой — это *предпринимательская способность*.

Земля — это все естественные ресурсы, или «даровые» блага, которые применяются в воспроизводственном процессе. Это пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы и т.д.

Капитал — факторы производства, создаваемые трудом (здания, машины, здания, транспортные средства, неподвижные сооружения, например, дороги, и т.д.). Это так называемый *реальный капитал*.

Все экономические ресурсы ограничены. Поэтому экономическая теория дает обоснование экономическому решению проблемы эффективного применения редких ресурсов с целью максимального удовлетворения безграничных потребностей общества. В этой связи ресурсы надо распределять эффективно. *Эффективность* — это максимум результата при минимуме затрат.

Потребности. Товар и услуга. Экономические блага

Потребности — желания людей приобрести по определенной цене в определенное время года товары и услуги, которые доставляют им полезность. Это здания, станки, машины, оборудование, продукты питания, одежда, мебель, разного рода услуги (ремонт автомобиля, прием врача, консультация юриста и т.д.).

Товар, по Марксу (материальное воспроизводимое благо), — вещь, произведенная для обмена (продажи). Следовательно, все, что делается для своей семьи, — это не товар. Это **продукт труда** для личного потребления. В «Экономическом» марксистском понятии «товары» заменили на понятие «блага».

Экономические блага — любой объект потребления, приносящий определенное удовлетворение потребителю. Они обеспечивают рост уровня благосостояния потребителя. Исходя из этого под набором благ понимается совокупность данного количества различных видов благ. При решении каждой данной проблемы потребления большее количество любого вида благ всегда будет предпочтительнее, чем меньшее количество того же вида благ.

Различают две крупные группы благ: а) потребительские — это те блага, которые удовлетворяют потребности людей непосредственно, и б) блага производственного характера, удовлетворяющие потребности людей опосредованно, т.е. через создание других благ.

Благом называют все то, что люди хотели бы присвоить, что представляет для них полезность — реальную или мнимую.

Антиблагом называют все то, чего люди не хотели бы присваивать, что они считают вредным. Пример: наркотики, алкоголь, сигареты.

Блага могут быть: 1) **близкие** — то, что дано природой (земля, леса, природные ресурсы, воздух, вода в реках, морях и т.д.); 2) **экономические** — то, что добыто или создано трудом человека (обработанная земля, посаженный лес, добы-

тая нефть, машина, станки, оборудование, услуги и т.д.) Люди часто приходится идти на компромисс — отказываться от одних благ ради получения других. Блага называются **экономическими** потому, что обладание одним из них представляет собой результат отказа от обладания другим благом.

Среди благ выделяют **взаимозаменяемые**, или **субституты**, и **взаимодополняемые**, или **комплементарные** блага. **Взаимозаменяемые блага** (*substitute goods*) — блага, которые можно заменить другими без ущерба для потребителя. Пример: чай и кофе; автомобиль и самолет. Для этих благ существует прямое соотношение между ценой на одно из них и спросом на другое, т.е. снижение (повышение) цены одного блага вызывает уменьшение (увеличение) спроса на другое благо.

Взаимодополняющие блага (*complementary goods*) — такие блага, которые в процессе потребления дополняют друг друга. Пример: автомобиль и бензин. Для этих благ существует обратное соотношение между ценой на одно из них и спросом на другое, т.е. снижение (повышение) цены одного блага вызывает повышение (сокращение) спроса на другое дополняющее благо.

Блага можно классифицировать по объектам:

- 1) блага кратковременного пользования (продукты питания) и долговременного пользования (автомобиль или недвижимые сооружения (*недвижимость*); дороги, мосты, здания и т.п.);
- 2) прямые (потребительские) и косвенные (производственные ресурсы, или факторы производства), которые, в свою очередь делятся на реальные и финансовые;

3) реально существующие в настоящем и те, которыми можно будет пользоваться в будущем; смысл хозяйствования часто заключается в том, чтобы ресурсы, существующие в настоящем, применить для создания благ в будущем;

4) абсолютно хранимые (деньги, ценные бумаги), хранимые (большинство реальных, физических благ: станки, каньки, оборудование), малохранимые (некоторые продукты питания: рыба, мясо, мисо) и нехранимые блага (услуги).

Блага нередко потребляются не по отдельности, а в тех или иных наборах. В зависимости от общности блага подразделяются на два типа: частные и общественные.

Частное благо — благо, доступное одному субъекту, использование которого исключает возможность потребления его другими субъектами. Пример: любая вещь, принадлежащая конкретному лицу или фирме. Получение доступа к частному благу требует от субъекта определенных издержек в пользу того, кто имеет доступ к этому благу и готов поделиться правом доступа на платной приемлемую плату. Именно частные блага являются основным объектом изучения микроэкономики.

Общественное благо — благо, которое потребляется коллективно всеми субъектами независимо от того, платит она за него или нет. Благо называется **общественным**, если доступ к нему не может быть ограничен, а его потребление возможно одновременно многими субъектами.

Получение доступа к общественному благу, если оно уже существует, не требует от субъектов дополнительных издержек.

Чисто общественные блага характеризуются двумя свойствами: оно нужно всем и всегда. Такими свойствами обладают знания, национальная безопасность, а также инфраструктура: информатика, электроэнергетика, транспорт, связь, коммунальное обслуживание, а также образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д. Более подробно см. главу 33.

С позиции происхождения экономических благ можно разделить на конечные и промежуточные. **Конечные блага** — экономические блага, приобретаемые для окончательного потребления. **Промежуточные блага** (*intermediate goods*) — блага, которые используются и производятся, например, сталь как промежуточный продукт для машиностроения.

Промежуточные блага при расчете валового внутреннего продукта (ВВП) не учитываются.

Услуга наравне с товарами (материальными благами) также удовлетворяет наши потребности. Ремонт автомобиля, удаление аппендикса, стрижка волос и консультация юриста наравне с товарами удовлетворит человеческие потребности. В современной экономике трудно определить, что важнее — товар или услуга. Зачастую они так связаны, что одно не может существовать без другого. Например, автомобиль без автозаправочных станций. Разница между товарами и услугами за-

частуи оказывается гораздо меньшей, чем это представляется на первый взгляд. Разница между товарами и услугами только в одном: товар сначала производится, а затем потребляется, а услуга производится и потребляется одновременно, т.е. непосредственно в момент ее производства.

Классификация потребностей

Потребности подразделяются на следующие виды:

1) производственные потребности, удовлетворяющие желания производителей (частных предприятий, хозяйств или государства) в ресурсах: рабочие здания и сооружения, станки, оборудование и т.д. с целью повышения эффективности производства;

2) личные, или индивидуальные, потребности, удовлетворяющие потребности человека в предметах потребления.

Перечень предметов потребления неизмеримо обширный: жилье дома, автомобили, зубная паста, лекарства, контактные линзы, пицца, плагиаты и т.д.

Однако это бесчисленное множество товаров подразделяют:

1) на предметы первой необходимости, или предметы потребления (пицца, жилье, одежда);

2) предметы роскоши (духи, яхты, ворсовые шубы).

В свою очередь предметы потребления делятся на предметы:

1) краткосрочного пользования (продукты питания, одежда, предметы домашнего обихода и т.д.);

2) длительного пользования (железные дома, мебель, музыкальные центры, автомобили и т.д.)

Заметим, что такое деление товаров связано в частности с характером рыночной экономики: производство товаров первой группы не подвергается колебаниям, а производство товаров второй группы, предметы потребления длительного пользования, подобно производству товаров производственного назначения и подвержено циклическим колебаниям.

Производственные потребности возникают в сфере потребности частных предприятий и корпоративных ведомств.

Частные предприятия хотят иметь в своем распоряжении фабричные здания, машины, грузовые автомобили, склады, коммуникационные системы и все прочее, что позволяет им реализовывать производственные цели. Правительство, отражая коллективные потребности граждан страны или pursuing свои собственные цели, стремится строить автомагистрали, школы, больницы, закапывать военную технику и оружие.

Потребности изменятся в результате появления новых товаров и услуг.

Экономический выбор. Проблема выбора оптимального решения

Экономический выбор (*economic choice*) — выбор наилучшего варианта среди альтернативных вариантов, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах или максимизация полезности в результате использования ограниченных ресурсов. **Проблема выбора оптимального решения** — эффективное использование ресурсов. В обыденной жизни постоянно решается проблема выбора: как лучше (эффективнее) использовать (затратить) те деньги, которыми располагает экономический субъект? Точно так же экономика в целом решает вопрос: что производить и сколько производить? Если разделим все товары на две группы: средства производства (роботы) и предметы потребления (хлеб), то общество должно решить: сколько производить роботов и сколько хлеба. Иначе пионеры, как и индивидуум, фирма и общество в целом решают одну и ту же проблему — проблему выбора и эффективности. Зададимся вопросом: зачем и почему нужно решать эту проблему? Ответ: из-за редкости ресурсов. Причем проблему не просто выбора, но и более эффективного использования ресурсов. Таким образом, суть проблемы выбора заключается в эффективном использовании ресурсов. Проиллюстрируем ее таблицей и кривой производственных возможностей (см. табл. 3.1 и рис. 3.2).

Возможности производства пиццы и промышленных роботов при полной занятости ресурсов (гипотетическое давление)

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	A	B	C	D	E
Пицца (тыс.)	0	1	2	3	4
Промышленные роботы (тыс.)	10	9	7	4	0

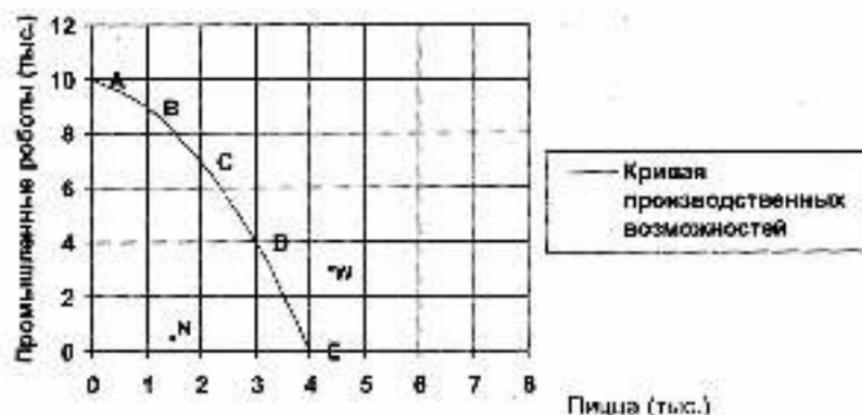


Рис. 3.2. Кривая производственных возможностей

Таблица и кривая производственных возможностей

Производственные возможности (production capacity) — возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов на данном уровне развития технологии. Доказано, что любое увеличение производства одного продукта потребует переключения части ресурсов с другого производства. Обществу не может преследовать две взаимоисключающие цели. В этом суть проблемы экономики. Чтобы наилучшим образом проиллюстрировать данную проблему, принимаем следующие допущения:

1) экономика функционирует в условиях полной занятости и достигает полного объема производства;

2) имеющиеся факторы производства достояны как по количеству, так и по качеству;

3) технология производства принимается постоянной, т.е. в ходе нашего анализа она не изменяется;

4) экономика производит не бесчисленное множество товаров и услуг, как это имеет место в действительности, а лишь два продукта — промышленные роботы и пицца.

Пицца символизирует потребительские товары, т.е. те товары, которые непосредственно удовлетворяют наши потребности. Роботы символизируют средства производства, товары производственного назначения, т.е. те товары, которые удовлетворяют наши потребности косвенно, обеспечивая более эффективное производство потребительских товаров.

Главная идея здесь сводится к следующему: в любой момент времени экономикой полной занятости и полного объема производства должна жертвовать часть продукта X, чтобы получить больше продукта Y. Тот решающий факт, что экономические ресурсы редки, не позволяет такой экономике увеличивать одновременно и X, и Y.

Из рис. 3.2 видно, что каждая точка на кривой производственных возможностей представляет какой-то максимальный объем производства двух продуктов. Точки, находящиеся вне кривой производственных возможностей, как, например, точка W, показывают, что такое производство недопустимо, так как нет ресурсов. Точка N показывает, что ресурсы есть, но они не используются. Какие же точки предпочтительнее на графике производственных возможностей? Оказывается, те, которые расположены на кривой производственных возможностей.

Закон возрастающих вмененных (альтернативных) издержек

Количество продукта, из которого следует отказаться или которое нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого другого продукта, называется вмененными (альтернативными) издержками производства этого продукта.

Вмененные (альтернативные) издержки — издержки, от которых следует отказаться, чтобы получить другой продукт. В нашем случае количество Y (роботов), от которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительную единицу X (лицы), и есть вмененные издержки. Экономисты открыли закон возрастающих вмененных издержек. Согласно закону возрастающих вмененных издержек, производится дополнительная единица одного продукта влечет за собой жертвование возрастающим количеством единиц другого продукта. В графическом изображении этот закон выглядит отражением в форме кривой производственных возможностей (см. рис. 3.2). Здесь имеет смысл особо подчеркнуть, что кривая производственных возможностей служит иллюстрацией четырех основных идей. Во-первых, редкость ресурсов подразумевает, что все комбинации выпуска продуктов, расположенные в выпуклой стороне кривой производственных возможностей, не осуществимы. Во-вторых, возможность выбора находит выражение в необходимости для общества проводить отбор из разных достижимых комбинаций продуктов, расположенных на (или внутри) этой кривой. В-третьих, исходящий наклон кривой подразумевает понятие о вмененных издержках. В-четвертых, выпуклость кривой показывает увеличение вмененных издержек.

Следует подчеркнуть главное: не существует однозначного или общепринятого решения проблемы дефицита. Разные общества, обладающие различным культурным и историческим наследием, разными обычаями и традициями, противоположными идеологическими установками (не говоря уже о ресурсах, различающихся между собой и количественно и качественно), используют разные институты для решения реальной проблемы относительной редкости ресурсов. Например, такие страны, как Россия, Соединенные Штаты, Англия, пытаются добиться эффективности использования своих ресурсов каждая по-своему, в рамках призываемых там целей, идеологий, уровней технологии, обеспеченности ресурсами и культурных ценностей. Лучший способ решения дилеммы ограниченных потребностей — редкие ресурсы в одной экономической системе может оказаться непригодным в другой системе.

Так, для современной России на фоне политической стабильности, относительно благоприятной конъюнктуры внешних рынков, готовности людей воспринимать перемены приоритетных направлений решение проблемы «безграничные потребности — редкие ресурсы» может быть достигнуто в результате эффективного использования всех ресурсов, особенно интеллектуальных ресурсов, предпринимательской инициативы и разумного государственного регулирования экономики с целью повышения ее эффективности.

Все это вместе взятое даст возможность реализовать сложившийся потенциал развития российской экономики и обеспечить рост благосостояния наших граждан на ближайшую и долгосрочную перспективу.

Решение проблемы распределения ресурсов и эффективности в российской экономике

Существует мнение, что в мире нет страны, наделенной так щедро природными ресурсами, как Россия. Но мировая практика свидетельствует, что высокого экономического роста достигают не те страны, которые богаты природными ресурсами, а те, которые идут в ногу с технологическим прогрессом по их добыче, переработке и транспортировке. Например, можно добывать тонны угля, а при его транспортировке нести потери более чем 20%. Или добывать много нефти и экспортировать ее в сыром виде. А нужно нефть перерабатывать и лишь тогда экспортировать.

На сегодняшний день отчетливо проявляется тенденция к превращению России в топливно-сырьевую периферию развитых стран. И это не случайно. Это на генетическом уровне: сегодняшняя ситуация унаследована от бывшего СССР. Так было в эпоху господства государственной собственности. В 80-е гг. XX в. советский экспорт на 80—90% состоял из сырья и топливно-энергетических ресурсов. Естественно, такое положение сохранялось и в наши дни. Пошло, что за 10 лет (1991—2000 гг.) нельзя из добывающей страны превратиться в индустриально развитую страну. Для этого нужны крупные инвестиции, а их как раз и нет. Это торговую палатку можно быстро и почти без денег соорудить, а нефтеперерабатывающий завод, отвечаю-

ший международным стандартам, совсем не легко построить. Сейчас Россия экспортирует 40% добытой нефти, 32% газа, 80% никеля, столько же алюминия, 50% чугуна, 40% аммиака, 80% минеральных удобрений, значительную часть древесины и лесоматериалов. По оценке Роскомстата РФ, на сырье и продукты из переработки приходится более 80% экспорта. Сохранение такой тенденции объективно способствует мощному выкачиванию природных ресурсов из национального достояния, усилению чрезмерной зависимости России от конъюнктуры мирового рынка, превращению России в сырьевой придаток мировой экономики.

Ключевым условием развития экономики на ближайшую перспективу является улучшение инвестиционного и предпринимательского климата, создание равных условий конкуренции для всех хозяйствующих субъектов на всей территории страны. Бюджетное прямых и косвенных субсидий неадекватных преференциям, дискриминационное использование государственной помощи необходимо отменить. Государство должно постепенно отойти от практики избыточного вмешательства в дела бизнеса, что позволит четко очерчить сферу государственного регулирования и повысить его эффективность.

Для реализации этих задач в предстоящий период необходимо организовать работу по проведению максимальной детализации в законах, правовых актах Президента РФ и Правительства РФ действий органов государственной власти по регулированию предпринимательской деятельности.

Правительство РФ намерено радикально изменить процедуру регистрации юридических лиц, перейти к уведомительному порядку с одновременным установлением правил надзора и предельной ответственности учредителей за соответствие заявленных сведений их фактическому состоянию. Будут упреждены механизмы согласования и получения разрешительной документации на реализацию инвестиционных проектов, введена практика осуществления государственных предприятий и организаций с государственным участием крупных закупок на конкурсной основе, обеспечены конституционные гарантии беспрепятственного движения товаров, капитала, рабочей силы.

В целях создания режима максимальной благоприятности для развития бизнеса предлагается ограничить полномо-

мочия и функции контролирующих органов (в первую очередь, для субъектов малого бизнеса), упорядочить и упростить порядок лицензирования видов деятельности, установить единый предельный перечень видов деятельности, подлежащих лицензированию. Разработка закона о реорганизации и ликвидации юридических лиц должна обеспечить защиту прав кредиторов и собственников таких организаций.

Прозрачность деятельности предприятий и организаций будет обеспечиваться на основе введения международных стандартов финансовой отчетности, неукоснительного исполнения законодательства об открытости информации о финансово-хозяйственной деятельности.

Особое внимание Правительство РФ уделит формированию организованных рынков, в том числе разработке биржевых механизмов, направленных на предупреждение монополизма и искажения рыночных цен.

4. Деньги в рыночной экономике

Определение денег

Деньги — это все то, за что можно купить товары и услуги.

Большинство людей так и думают: «Деньги — это то, что есть в кошельке: монеты, бумажные деньги, чеки или кредитные карточки». Но это ответ обывателей. Каков же правильный ответ?

По Марксу, деньги — это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом. Это означает, что в результате исторического процесса развития обмена «деньги» стихийно выделились из всей массы товаров. Деньги как всеобщий эквивалент измеряют стоимость всех товаров. Однако не деньги делают товары соизмеримыми, а общественно необходимый труд, затраченный на производство товаров. Все товары выступают продуктами общественно необходимого труда, поэтому деньги как товар могут стать мерой их стоимости. При этом измерение стоимости товаров деньгами происходит идеально, т.е. не обязательно должны быть наличные деньги.

Разумеется, в какое-то время имел место натуральный обмен, или бартер. Но экономика не может долго развиваться в рамках натурального обмена. Неизбежно на смену ему приходит денежный обмен, или рыночная экономика.

Деньги составляют основу рыночной экономики. Причинами зарождения рыночной экономики являются общественное разделение труда и появление частной собственности.

Общественное разделение труда — это специализация людей на выполнении тех или иных работ. Например, один вячет сапоги, другой печет пироги. Это и есть специализация, хотя и в упрощенной форме. Обязательное разделение труда было бы бессмысленно без «открытия» и последующего применения денег. Через деньги обнаруживается не только то, нужен ли вообще товар обществу или нет, но и то, в какой мере он нужен.

Но так как с повышением частной собственности товар находится в одних руках, а требуется он множеству людей, то необходима его реализация, или продажа. Во всех цивилизованных товар продается за деньги, а затем на вырученную сумму покупается другой товар, который нужен для дальнейшего производства или личного потребления.

Функции денег

Деньги выполняют различные функции. Насчитывается пять функций денег, хотя чаще всего исследуются первые. На наш взгляд, чтобы действительно понять сущность денег, целесообразно рассмотреть их полностью.

Деньги как мера стоимости. Стоимость всех товаров получает выражение в деньгах. Стоимость товара определяется общественно необходимыми затратами труда на его производство и реализацию. *Деньги служат всеобщим возмещением и мерой товарных стоимостей.* Но это не означает, что деньги делают товары сопоставимыми. Основой сопоставимости товаров является заключенный в них труд, по Марксу, абстрактный труд. Данную функцию выполняют *идеальные деньги, т.е. мысленно представляемые, а не реальные, находящиеся в руках товарообладателя.* Иначе говоря, стоимость продукта или услуги может быть выражена в деньгах при отсутствии реальных денег. Товары продаются не по стоимости, а по ценам. *Цена — это денежное выражение стоимости.* В основе цен и их движения лежит закон *стоимости.* Цена товара зависит от стоимости товара и стоимости денег. Цена на товары прямо пропорциональна стоимости этих товаров и обратно пропорциональна стоимости денег. В реальной жизни цена товара неизбежно отклоняется от его стоимости. Но такими отклонениями цен (вверх и вниз) от стоимости определяют, каких товаров произведено недостаточно, а каких — в избытке.

Чтобы сравнивать цены товаров, необходимо принять определенное количество денежного металла за единицу измерения или за масштаб цен. *Масштаб цен* — это весовое количество металла, принятое в денежной стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров. Следовательно, цена зависит от 1) стоимости самих товаров и 2) стоимости

денег. Чем меньше стоимость товара, тем меньше и цена товара. Чем меньше стоимость денег, тем выше цена товара.

Деньги как средство обращения. Функцию денег как средства обращения выполняют не *идеальные*, а *реальные* деньги. Процесс товарного обращения, по К. Марксу, выглядит так: $T-D-T$, т.е. продажа ($T-D$) ради купли ($D-T$). В этом процессе деньги играют роль посредника в обмене товаров. При капитализме деньги обслуживают промышленный и товарно-торговый капитал. Следовательно, формула товарного обращения превращается в денежную и приобретает такой вид: $D-T-D'$, где $D' = D + \Delta D$. В этом процессе товары играют роль посредника в обороте денег. В функции денег как средства обращения полноценные деньги могут быть заменены знаками стоимости: это металлические, бумажные, банковские деньги и в какой-то степени кредитные картонки.

Деньги как средство платежа. Товары не всегда продаются за наличные деньги, они могут быть проданы в кредит или с отсрочкой платежа. Когда товары продаются в кредит, средством обращения служат не сами деньги, а выраженные в них долговые обязательства, например векселя, по истечении срока которых заемщик обязан уплатить кредитору указанную в обязательстве сумму денег. Однако деньги функционируют как средство платежа не только при оплате купленных товаров в кредит, но и при погашении обязательств, например при возврате денежных оруд, внесении арендной платы, уплате налогов и т.п. Являясь средством погашения обязательств, деньги выполняют *функцию средства платежа*.

Деньги как средство накопления. Деньги — всеобщее воплощение богатства. Это побуждает людей накапливать деньги. В этом случае деньги извлекаются из обращения и превращаются в сбережения. По мере развития товарного производства значение функции как средства накопления и сбережения возрастало. Без накопления и сбережений стало бы невозможно осуществлять воспроизводство. В отличие от простого товарного производства, когда деньги накапливались в виде «пассива», собственнику капитала невыгодно хранить деньги. Они должны «крутиться в бизнесе» и приносить прибыль.

Для выполнения функции накопления деньги должны быть одновременно полноценными и реальными.

Деньги как мировые деньги. Мировые деньги обслуживают международную торговлю и финансовые сделки. Они выполняют все выше рассмотренные функции, но в международном аспекте: 1) как мера международной стоимости; 2) как международное средство обращения; 3) как международное платежное средство и 4) как вообще воплощенные богатства. Подробнее данный вопрос излагается в главе 38.

Типы денег: товарные, металлические, бумажные, банковские

Товарные деньги — это товары, которые в силу своей ценности (полезности) можно обменять на любой другой товар. В разных странах в роли товарных денег выступали шот, табак, меха, шкуры, рабы, жемчуг, раковины, ракушки и проч.

Прямой обмен одних товаров на другие, или бартер, — это самый трудоемкий, длительный и неудобный способ обмена. Для его совершения обе стороны должны одновременно подтвердить свою заинтересованность в товаре друг друга. Проще говоря, при бартерной системе обмена это означает следующее: чтобы приобрести то, что необходимо, вы должны не просто найти того, у кого есть нужный для вас вещь, но одновременно и такого покупателя, которому необходимо то, что есть у вас, и, обменяв ненужную вам вещь, приобрести то, что нужно.

Металлические деньги. С течением времени роль денег перешла к металлам (железо, медь, серебро, золото). Постепенно среди металлов золото и серебро стали более широко использоваться в качестве денег. Почему? Ответ весьма простой. Перечень свойств данных металлов помогает понять, почему: они обладают особой привлекательностью (особенно золото), однородностью, хорошей делимостью, портативностью, не меняют свойств в зависимости от размеров и способов хранения и т.д. Кроме того, предложение этих металлов на рынке относительно ограничено. Все это делало их наиболее пригодными и выполняющими функции денег. В дореволюционной России имели хождение также монеты, как копейка, денга (0,5 копейки), полупка (0,5 денга), полукопейка, рубль, 2 рубля, 2,5 рубля, 5, 10 (червонец), 20 (двойной червонец), 25 рублей и т.д.

В настоящее время золотые и серебряные монеты как деньги не имеют места в денежном обращении ни в одной стране. Роль металлических денег выполняет сплавы металлов. В то же время оба драгоценных металла являются и ювелирной промышленностью.

Металлические деньги в рыночной экономике составляют малую часть денежного предложения, например, менее 6% всех наличных денег США. Это «удобные деньги» в том смысле, что они позволяют совершать мелкие покупки. В современной рыночной экономике наряду с металлическими деньгами (разменная монета) существуют два типа денег — бумажные деньги и банковские деньги, или чековые депозиты (вклады).

Бумажные деньги — это знаки стоимости, замененные в обращении полноценные деньги; наделены принудительным курсом, обычно неразменные на металл и выпускаются государством с целью покрытия своих расходов. Они создают реальность денег, хотя внешне это просто кусок бумаги. В Европе они появились в середине XVIII в., в России с 1769 г. в виде казначейских банкнот.

Природа бумажных денег как законченной формы стоимости состоит в том, что они не имеют самостоятельной стоимости. Они по своей природе неустойчивы. Во-первых, они не имеют собственной стоимости. Во-вторых, эмиссия этих металлических денег связана не только с реальными потребностями оборота в деньгах, но и с растущими непроизводительными, прежде всего военными расходами государства. В-третьих, они не используются в качестве инвентаря или средства накопления богатства. Потому что они могут обесцениться, если государство «напечатает» денег больше, чем нужно для товарооборота. Таким образом, они неразрывно связаны с инфляцией.

В России бумажные деньги представляются в форме билетов (банкнот) Банка России, в США — Федерального резервного банка. Деньги обладают реальной стоимостью.

Реальная стоимость, или покупательная способность денег

Реальная стоимость, или покупательная способность денег, — это количество товаров и услуг, которые можно купить

за одну денежную единицу (рубли, доллар, марку и т.д.). Количество товаров и услуг, приобретаемых за одну денежную единицу, изменяется обратно пропорционально уровню цен. Иначе говоря, существует обратно пропорциональная зависимость между общим уровнем цен и стоимостью одной денежной единицы, например, рубля. Когда индекс потребительских цен, или индекс «стоимости жизни», растет, покупательная способность рубля обязательно падает, т.е. чем выше цены, тем ниже его покупательная способность, поскольку теперь потребуется больше денег для покупки данного количества товаров и услуг. И наоборот, снижение цен увеличивает покупательную способность рубля, поскольку теперь требуется меньше денег для приобретения данного количества товаров и услуг. Если уровень цен возрастет вдвое, то покупательная способность рубля уменьшится наполовину, или на 50%. Если уровень цен снизится наполовину, или на 50%, то покупательная способность рубля вдвое увеличится.

В современной экономике бумажные деньги не обмениваются на золото и другие драгоценные металлы, их можно обменять лишь на другие бумажные деньги. В количественном отношении, по сравнению с металлическими, бумажные деньги составляют большую часть всех наличных денег. Так, в США они составляют около 25% денежной предложения (M1).

Итак, наличные деньги (вне банков) = металлические + бумажные деньги.

Кроме наличных денег, существуют банковские деньги.

Банковские деньги — это чековые вклады, или бессрочные депозиты во всех банках. Они представляют обязательства коммерческих банков и сберегательных учреждений. Почему чековые вклады рассматриваются как деньги? Ответ: с развитием кредитных отношений с помощью чеков идет оплата покупок товаров и услуг. Она подобна металлическим монетам и бумажным деньгам. Они одинаково выполняют функции денег, хотя **чековый вклад** — всего лишь запись в бухгалтерской книге. Это хранение денег на текущих счетах в банках. В настоящее время банковские деньги, как и бумажные, обмениваются не на золото, а только на бумажные деньги, за которые государство не выплачивает ничего материального.

Бумажные и банковские деньги (чековые вклады) не имеют действительной стоимости.

Банковские деньги создаются тогда, когда банк дает деньги в долг, т.е. в кредит. Они специфичны: их нельзя потрогать — у них нет такой физической формы, как у монет или бумажных денег. Эти деньги представляют собой простые записки на банковских счетах. Сегодня банковские деньги (бескопечные) — это строка в компьютере. Это виртуальная реальность.

В связи с этим размер денежного предложения зависит во многом от размера банковских кредитов. Но банки не могут создавать деньги на бесконечно большие суммы. Они всегда должны быть способны удовлетворить потребности клиентов в наличных деньгах — будь то банкноты или монеты. Это означает, что банки должны поддерживать надежное соотношение между объемом наличных денег и общим размером своих депозитов. Однако размер банковских депозитов почти всегда превышает объем наличных денег.

В развитых странах чековые вклады получили наибольшее распространение, поскольку это удобно и безопасно. Безусловно, более удобно выписывать чек, чем транспортировать и подсчитывать большие суммы наличных. В силу всех этих причин чековые деньги, или деньги безналичного расчета, стали основной формой денег в развитой экономике. С помощью чеков осуществляется самое большое количество торговых операций. Например, в США 90% всех сделок (по стоимости) осуществляются с помощью чеков. Таким образом, чековые вклады, несомненно, являются самым важным компонентом денежной массы.

Денежные агрегаты. Кредитные карточки

В рыночной экономике применяются различные группировки денег. Они называются денежными агрегатами и служат альтернативными измерителями денежной массы в обращении.

В развитых странах для определения денежной массы используется разное количество денежных агрегатов. Так, в Англии и Франции — два, Японии и Германии — три, США — четыре

Для расчета совокупной денежной массы в России предусмотрены следующие показатели, или денежные агрегаты (см. табл. 4.1):

M0 — наличные деньги в обращении, банкноты и монеты;

M1 = M0 + средства на расчетных и текущих счетах в банках, дорожные чеки;

M2 = M1 + срочные вклады в банках;

M3 = M2 + ценные государственные бумаги.

Таблица 4.1

Структура денежной массы (предложение денег)

Наличные деньги — M0	Безналичные деньги (M1 + M2 + M3)	
Бумажные деньги (банкноты Центрального банка)	M1 — текущие банковские счета (вклады до восстановления)	Превращаются в наличные деньги по первому требованию
Металлическая монета	M2 — срочные банковские вклады	Могут быть превращены в наличные деньги по истечении установленного срока
	M3 — депозитные сертификаты	Крупные срочные вклады предприятий. Могут продлеваться
	M3 — государственные ценные бумаги	Выкупаются государством. Могут быть проданы

Ускоренный рост денежной массы как в наличной, так и в безналичной форме оказывает понижающее воздействие на курс национальной валюты.

Можно спросить, почему при определении денег игнорируются кредитные карточки. Ответ: **кредитные карточки на самом деле не деньги, а средство получения краткосрочной ссуды в коммерческом банке или другом финансовом учреждении, выступающем картовладельцем.** Они предназначены для того, чтобы отсрочить или отложить оплату на короткое время. Они дают возможность иметь в распоряжении *личные наличности* и чековых вкладов для заключения сделки. Иначе говоря, кредитные карточки помогают синхронизировать расходы и до-

ходы, уменьшая тем самым необходимость в хранении наличных денег и чековых вкладов.

До начала Первой мировой войны банкноты развитых стран свободно обменивались (конвертировались) на золото. Наши сегодняшние деньги — банкноты и монеты — не что иное, как заменители или простые символы денег.

Денежная система

Денежная система — это форма организации денежного обращения в стране, сформировавшаяся исторически и закреплённая законодательством. Денежные системы сложились почти четыре века назад, хотя отдельные их элементы имели место и в более ранний период. Экономисты выделяют два типа денежных систем:

1) **металлического обращения**, при которой монеты непосредственно обращаются и выполняют все функции денег, а кредитные деньги размещены на металл;

2) **обращения кредитных и бумажных денег**, при которых золото вытеснено из обращения. Понятие современной денежной системы включает в себя следующие элементы: депозитную единицу; жёсткий цен; виды денег; эмиссионную систему; государственный или кредитный аппарат.

Денежная единица — это установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для измерения и выражения цен всех товаров. Эмиссионная система в развитых странах означает выпуск банковских билетов центральным банком, а казначейских билетов и монет — казначейством в соответствии с законодательно установленным эмиссионным правом.

Количество бумажных денег, необходимое в обращении

Устойчивость современных денег определяется сегодня не плотным запасом, а количеством бумажных денег, необходимых для обращения.

Количество денег, необходимое в обращении (теория К. Маркса). Согласно марксистской теории, количество денег, необходимых для обращения, определяется по формуле:

$$K\bar{L} = \frac{C\bar{q}T - K - П - B}{O}, \quad (1)$$

где $K\bar{L}$ — количество денег в обращении;

$C\bar{q}T$ — сумма цен товаров, подлежащих реализации;

K — сумма цен товаров, проданных в кредит;

$П$ — сумма платежей по кредитам, срок оплаты которых наступил;

B — сумма взаимоплатящихся платежей;

O — скорость оборота одной денежной единицы, выраженная средним числом ее оборотов.

Количественная теория денег И. Фишера. Большинство экономистов Запада пользуется математической формулой, предложенной американским экономистом И. Фишером (записанной как уравнение обмена), показывающей зависимость уровня цен от денежной массы:

$$MV = PQ, \quad (2)$$

где M — денежная масса;

V — скорость обращения денег;

P — уровень товарных цен;

Q — количество обращающихся товаров.

В соответствии с данной формулой объем денежной массы можно определить по формуле:

$$M = \frac{PQ}{V}. \quad (3)$$

Почему количество денег, необходимое в обращении, контролируется государством?

Ответ: государство является гарантом относительной стабильности покупательной способности денег. Нельзя допускать расширения денежного предложения, что может существенно снизить покупательную способность денег. Это относится как к бумажной наличности, так и к банковым деньгам. Последние приравниваются к качеству денег, поскольку банки и сберегательные учреждения спонсируют выполнение обязательств. Однако децентрализованная система частных банков не гарантирована от выпуска слишком большого количества чековых

денег. Для этого и существует государственный контроль, который предохраняет банковскую и финансовую системы от неосмотрительного открытия текущих счетов. Большинство инфляционных проблем, с которыми сталкивается общество, является следствием огромного увеличения предложения денег. В этой связи необходимо проведение соответствующей фискальной политики и эффективный государственный контроль над денежным предложением.

5. Закон спроса и предложения

Закон спроса

Спрос означает желание потребителей приобрести определенные товары и услуги за определенную цену. Потребители будут покупать товары и услуги за определенную цену только в том случае, если они в них нуждаются. **Величина спроса** — количество продукта, которое потребители готовы купить по определенной цене в течение определенного периода времени. Например, можно сказать, что спрос на товар X по цене Y составляет 1000 единиц данного продукта в неделю. **Закон спроса** гласит: при прочих равных условиях величина спроса будет больше при низких ценах и меньше при высоких. «При прочих равных условиях» — это очень важная часть формулировки. Мы можем с некоторой уверенностью утверждать, что спрос на товар будет больше, когда его цена упадет, если (и только если) мы допустим, что другие факторы не изменятся, если цена на товар падает, а доходы потребителей, их вкусы или цены на другие товары тоже изменятся, последствиями снижения цены станут непредсказуемыми.

Между ценой и величиной спроса существует **отрицательная, или обратная, связь**. Обратную связь между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде графика, показывающего величину спроса на горизонтальной, а цену — на вертикальной оси (рис. 5.1). Нисходящее направление кривой спроса означает: люди покупают большее количество продукта при низкой цене, чем при высокой цене.

Кривая спроса D показывает, какое количество продукции потребители готовы приобретать по каждой цене. Кривая идет вниз, потому что потребитель обычно предпочитает приобретать больше, если цена ниже. Например, более низкая цена позволит покупателям, приобретающим товар, покупать еще большее количество и даст возможность потребителям, которые ранее не могли позволить себе покупку, начать приобретать этот товар.

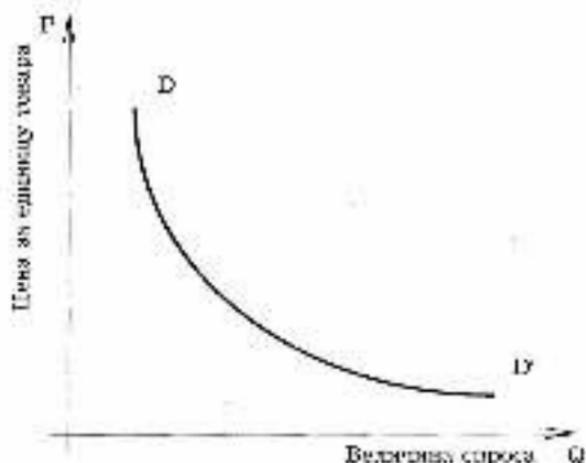


Рис. 5.1. Кривая индивидуального спроса

Цена и неценовые факторы, влияющие на изменение величины спроса

Цена служит главным фактором изменения величины спроса, т.е. количества любого покупаемого продукта. *Изменение величины спроса под влиянием цены означает передвижение на кривой спроса с одной точки на другую точку, т.е. переход от одной комбинации «цена — количество продукта» к другой их комбинации.*

Кроме цены существуют и другие факторы, которые влияют на величину спроса. Их называют **неценовые факторы** изменения спроса, или **детерминанты**. К ним относятся: 1) потребительские вкусы; 2) число покупателей; 3) доходы потребителей; 4) цены на сопряженные товары и 5) ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов.

Рассмотрим влияние на спрос каждой вышеназванной неценовой детерминанты.

1. **Потребительские вкусы.** Появление нового продукта нередко приводит к изменению спроса на другие товары. Например, появление компакт-дисков привело к сокращению спроса на пластики.

2. *Число покупателей.* Увеличение на рынке числа покупателей вызывает повышение спроса, а их уменьшение — сокращение спроса.

3. *Доходы потребителей.* При росте доходов потребители, как правило, покупают больше товаров (бифштексов, стереоустановок, виски). И наоборот — при снижении доходов спрос на такие товары падает. Товары, спрос на которые изменяется в прямой связи с изменением денежного дохода, называются нормальными товарами.

4. *Сопряженные товары.*

Когда два продукта взаимосвязаны, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямой связь. Именно так обстоит дело с сахаром и его заменителями, чаем и кофе и т.д. Когда два товара являются *взаимозаменяемыми*, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь. Например, спрос на бензин и моторное масло сопряжен — это дополняющие друг друга товары. То же относится к видеоматрифонам и кассетам, фотоаппаратам и фотошпленке и т.д. Многие пары товаров вовсе не являются взаимосвязанными. Это независимые, самостоятельные товары. Можно считать, что для таких пар товаров, например бананов и наручных часов, изменению цены очень мало повлияет или вовсе не повлияет на цену другого товара.

5. *Ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов.* Потребительские ожидания относительно таких факторов, как будущие цены на товары, наличие товаров и будущий доход, способны изменить спрос. Ожидания потребителей относительно возможности повышения цен в будущем могут побудить их покупать теперь же, чтобы «предвидеть» угрожающее повышение цен; и наоборот — ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары.

Изменение величины спроса под влиянием неценовых факторов спроса означает, что кривая спроса изменяет свое положение либо вверх (увеличение спроса), либо вниз (сокращение спроса) (см. рис. 5.2а).



Рис. 5.2. Сдвиги: а) кривой спроса; б) кривой предложения

Эластичность спроса

Экономисты измеряют реакцию (чуткость) потребителей на изменение цены продукта, используя концепцию ценовой эластичности спроса. **Эластичность спроса (E_d)** — ответная реакция величины спроса на изменение цены. Она измеряется как отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены:

$$E_d = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса}}{\text{Процентное изменение цены}}$$

Эластичный спрос — это когда незначительное изменение цены вызывает рост спроса. Например, если снижение цены на 2% ведет к росту спроса на 4%, то спрос является эластичным. При эластичном спросе коэффициент эластичности всегда будет больше единицы. В данном случае он равен 2.

Спрос является **неэластичным**, когда процент изменения его величины меньше, чем процент изменения цены. Если снижение цены на 3% дает рост количества спрашиваемой продукции всего на 1%, то спрос неэластичен. При неэластичном спросе коэффициент эластичности всегда будет меньше единицы. В данном случае он составит 1/3. Итак, если $E_d > 1$, то спрос эластичен. Если $E_d < 1$, то спрос неэластичен.

Если спрос эластичен, то:

- ◆ повышение цены приведет к уменьшению общего дохода потребителей;
- ◆ снижение цены приведет к увеличению общего дохода.

При эластичном спросе для потребителей выгодна вторая ситуация — снижение цены.

Если спрос неэластичен, то:

- ◆ повышение цены приведет к увеличению общего дохода;
- ◆ снижение цены приведет к уменьшению общего дохода.

При неэластичном спросе для потребителей выгодна первая ситуация — повышение цены.

Спрос на товары или услуги будет эластичным, если у них есть несколько близких заменителей в том же диапазоне цен.

Спрос на товары, которые люди считают жизненно необходимыми, обычно неэластичен.

На эластичность спроса влияют следующие факторы:

- 1) наличие заменителей: чем больше товаров-заменителей, тем эластичнее спрос на данный товар;
- 2) удельный вес товара в расходах потребителя (обычно чем выше удельный вес, тем выше ценовая эластичность спроса);
- 3) размер дохода;
- 4) степень необходимости товара: является ли данный товар предметом роскоши (спрос на такие товары, как правило, эластичен) или предметом необходимости (спрос на большинство из них неэластичен);

б) размеры запаса: чем больше запас, тем более эластичен спрос.

Вывод: чем выше цена и меньше величина спроса, тем выше показатель эластичности.

Закон предложения

Предложение означает желание производителей произвести и продать определенные товары и услуги за определенную цену. Фирмы производят только те товары и услуги, которые принесут прибыль. Никто не будет производить товары и услуги только потому, что люди в них нуждаются. Собственников капитала это мало волнует. **Величина предложения** — это количество товара, которое предъявляется к продаже по какой-либо определенной цене в течение определенного времени. Например, мы можем сказать, что величина предложения товара X по цене Y составляет 1000 единиц данного товара (продукта) в неделю. **Закон предложения** гласит: между ценой и величиной предложения существует прямая связь. Он показывает, что производители хотят изготовить и предложить к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем они хотели бы это делать по низкой цене. В экономической теории большое место занимает закон Сэя, предложенный известным французским экономистом начала XIX в. Жаном-Батистом Сэем, который утверждал, что предложение порождает адекватный спрос, поскольку каждый экономический агент одновременно является и продавцом, и покупателем и его расходы всегда равны доходам. Иначе говоря, сумма, которую получает рабочий в виде заработной платы, равна стоимости продукции, которую он произвел. Поэтому предложение и спрос всегда совпадают. Однако в действительной жизни этого нет и быть не может.

Как и в отношении закона спроса, представим закон предложения в графическом изображении (рис. 5.3). Техника построения графика такая же, как и описанная выше, но, разумеется, количественные данные и возникающие между ними связи иные. **Форма кривой предложения** определяется стремлением фирм к максимальной прибыли. Это допущение помогает понять, почему кривая предложения направлена вверх слева на-

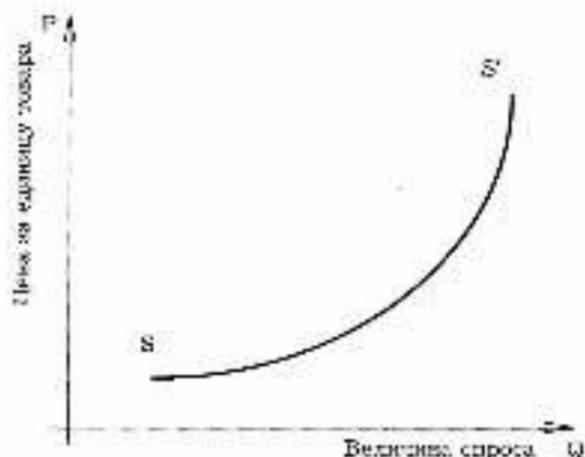


Рис. 5.3. Кривая индивидуального предложения

правую, т.е. почему фирмы готовы предложить больше продукта при более высоких ценах.

Исходя из анализа рис. 5.3 видим, что кривая предложения S восходящая.

Коренное свойство закона предложения заключается в следующем: с повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; и наоборот — со снижением цен сокращается предложение.

Цена и неценовые факторы, влияющие на величину предложения, или детерминанты предложения

Цена — основная детерминанта величины предложения любого продукта. **Изменение величины предложения** под влиянием цены означает передвижение предложения с одной точки на другую точку на постоянной кривой предложения.

Однако существуют *другие* (условно назовем их неценовыми) **детерминанты, или факторы, влияющие на величину предложения**. К ним относятся: 1) цены на ресурсы; 2) технология производства; 3) налоги и дотации; 4) цены на другие товары; 5) ожидания изменения цен; 6) число продавцов на рынке. Рассмотрим их подробнее.

1. **Цены на ресурсы.** Величина предложения фирмы основывается на издержках производства. Здесь действует следующая закономерность: **снижение цен на ресурсы снижает издержки производства и увеличивает предложение, т.е. сдвигает кривую предложения вправо.** И наоборот, повышение цен на ресурсы увеличит издержки производства и сократит предложение, т.е. сдвинет кривую предложения влево.

2. **Технология.** Совершенствование технологии означает, что открытие новых знаний позволяет более эффективно произвести единицу продукции, т.е. с меньшей затратой ресурсов.

3. **Налоги и дотации.** Предприятия рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение налогов, скажем, на продажи или на собственность увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Напротив, дотации считаются «налогом наоборот». Когда государство субсидирует производство какого-либо товара, то оно фактически снижает издержки и увеличивает его предложение.

4. **Цены на другие товары.** Изменения цен на другие товары также способны сдвинуть кривую предложения продукта. Снижение цен на пшеницу может побудить фермера выращивать и предлагать и продать больше кукурузы по каждой из возможных цен. И напротив, повышение цен на пшеницу может заставить фермеров сократить производство и предложение кукурузы. Фирма, выпускающая спортивные товары, может сократить предложение бейсбольных мячей, когда повышаются цены на футбольные.

5. **Ожидания.** Ожидания изменений цены продукта в будущем также могут повлиять на желание производителя поставлять продукт на рынок в настоящее время. Например, ожидание существенного повышения на продукцию автомобильной фирмы, способно побудить фирму увеличить производственные мощности и тем самым вызвать увеличение предложения.

6. **Число продавцов.** При данном объеме производства каждой фирмы чем больше число поставщиков, тем больше рыночное предложение. По мере вступления в отрасль большего количества фирм кривая предложения станет смещаться вправо. Чем меньше в отрасли количество фирм, тем меньше ока-

зывается рыночное предложение. Это означает, что по мере выхода фирм из отрасли кривая предложения будет смещаться влево.

Различия между изменением в предложении и изменением величины предложения такие же, как различия между изменением в спросе и изменением величины спроса.

Изменение в предложении под воздействием определенных факторов выражается в смещении всей кривой предложения: увеличенная предельная склонность кривую откинет, уменьшенная предложение сместит ее влево (см. рис. 3.26).

Эластичность предложения

Концепция ценовой эластичности предложения означает ответную реакцию предложения на изменение цены. Суть ее в следующем: если производители чувствительны к изменениям цен, то предложение будет эластично. И наоборот: если производители не чувствительны к изменениям цен, то предложение будет неэластично.

Эластичность предложения мы будем рассматривать так же, как эластичность спроса, имея при этом, что в данном случае между предложением и ценой существует прямая зависимость. Для измерения эластичности предложения (E_s) можно использовать такую же формулу, как и для определения эластичности спроса:

$$E_s = \frac{\text{Процент изменения величины предложения}}{\text{Процент изменения цены}}$$

1. Предложение называется эластичным, когда процент изменения его величины больше, чем процент изменения цены, т.е. если $E_s > 1$, предложение эластично.

2. Предложение называется неэластичным, когда процент изменения его величины меньше, чем процент изменения цены, т.е. если $E_s < 1$, предложение неэластично.

Предложение эластично в том случае, когда фирмы могут легко и быстро изменить величину предложения товара в ответ на изменение его цены. Предложение неэластично, когда трудно быстро и легко изменить объем предлагаемого товара в связи с изменением его цены.

Что же влияет на эластичность предложения? Это время, которое необходимо производителю, чтобы отреагировать на изменение цены продукта. Величина времени зависит от следующих факторов:

- 1) наличия резерва производственных мощностей;
- 2) уровня запасов;
- 3) от того, какие это товары: промышленные или сельскохозяйственные.

Чем продолжительнее время, которым располагает производитель для того, чтобы приспособиться к данному изменению цены, тем больше изменится объем производства и тем больше соответственно эластичность предложения.

Предложение продукта эластично, когда их количество, предлагаемое к продаже, можно легко и быстро изменить. Это относится ко многим промышленным товарам (если отрасль не работает на полную мощность).

Предложение будет неэластичным, когда его количество нельзя легко и быстро изменить. Это относится к предложению таких профессий, которые требуют длительных сроков обучения. Это также относится к сельскохозяйственным продуктам, предложение которых нельзя увеличить по крайней мере в течение года, а иногда и нескольких лет.

Предложение промышленных товаров более эластично, чем сельскохозяйственных продуктов. В промышленности есть возможности справиться с падением спроса: уволить часть рабочих или перевести их на неполную рабочую неделю и отключить машины. При увеличении спроса можно вновь ввести в действие простаивающее оборудование, нанять больше рабочих или работать сверхурочно. Что касается сельскохозяйственных продуктов, то на эластичность предложения влияет продолжительность сезона выращивания культуры.

Закон спроса и предложения. Механизм формирования рыночного равновесия

Если свести вместе кривые спроса и предложения на одной диаграмме, то увидим, что они пересекутся только в од-

ной точке — точке рыночного равновесия. **Рыночное равновесие** — это компромисс между продавцами и покупателями. Оно достигается через механизм образования цены равновесия (см. рис. 5.4).

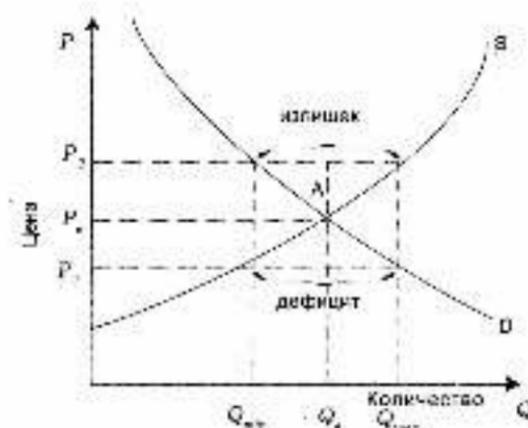


Рис. 5.4. График спроса и предложения

График показывает, что *цена равновесия будет в точке пересечения кривых предложения и спроса*. Цена равновесия — точка, в которой интересы покупателя и продавца совпадают. Все, кто согласен платить цену равновесия, могут получить данный товар на рынке. Этот механизм формирует платежеспособный спрос и непосредственно доводит товар и услуги до потребителей.

В этой точке нет ни дефицита, ни избыточного предложения, а значит, нет давления на изменение цены в дальнейшем. Но следует отметить, что предложение и спрос не всегда уравновешены на рынке. Так, при цене, равной P_1 , возникнет *излишек товара*. Чтобы распродать этот излишек или по меньшей мере не допустить его роста, производителям следует *снижать цену*. Снижение цены будет происходить до тех пор, пока она не достигнет цены равновесия $P_э$.

Противоположная ситуация возникает, если цена ниже $P_э$, т.е. равна P_2 . В этом случае будет *развиваться дефицит*, потому

что все хотят купить дешевый товар. Начинаясь ажиотажный спрос. Появляется товарный голод. А как отреагируют на повышение цен производители? Очень просто — расширившем производства. В конечном итоге цена достигнет уровня P_0 .

Приступая к анализу излишков потребителя и производителя, отметим следующие моменты. *Потребительский излишек* — чистая совокупная выгода, которую получают все потребители от приобретения товара. *Излишек производителя* — чистая совокупная выгода (излишек), которую получают все производители от продажи этого товара. Для каждой единицы товара данный излишек представляет собой разницу между рыночной ценой, получаемой производителем, и предельными издержками при ее выпуске. Эти прибыли на единицу продукции плюс рента на факторы производства, которую получают производители с более низкими издержками от продажи продукции по рыночной цене. А так как излишек производителя измеряет чистую совокупную прибыль производителей, то можно определить дополнительную выгоду или убытки от государственного вмешательства, намеряя возможные изменения излишка производителя.

Сумма излишка потребителей и излишка производителя называется *общественным излишком*, или *излишком общества*.

Экономисты нередко утверждают, что на рынке действует «правило короткого плеча». Это значит, что если рыночная цена отличается от равновесной, то рыночная активность — общее количество реализованных благ — определяется под влиянием двух величин — потенциально возможного спроса по этой цене и максимально возможного предложения.

Данная трактовка пересечения кривых предложения и спроса, когда при равновесной цене будет произведено и реализовано равновесное количество продукции, имеет место в случае господства рынка свободной конкуренции. Это обусловлено тем, что обе стороны данного рынка — продавцы и покупатели — мало зависят от изменения рыночной цены. Если же предложение контролируется единственным производителем или группой производителей, то равновесного соответствия между ценой и количеством товара не будет.

Причина заключается в том, что при контролируемом рынке поведение производителя зависит не только от цены. Оно еще

зависит от неценовых факторов. Поэтому когда мы анализируем кривые спроса и предложения через понятие равновесной цены и равновесного предложения, то имеем дело с конкурентным рынком.

Кривые предложения и спроса могут смещаться как влево, так и вправо. Так, на рис. 5.5 движение вправо кривых предложения и спроса приводит к чуть более высокой цене (от P_1 до P_2) и значительно большему количеству товара (от Q_1 до Q_2). В целом оба показателя будут изменяться как в зависимости от движения кривых спроса и предложения, так и от их формы.

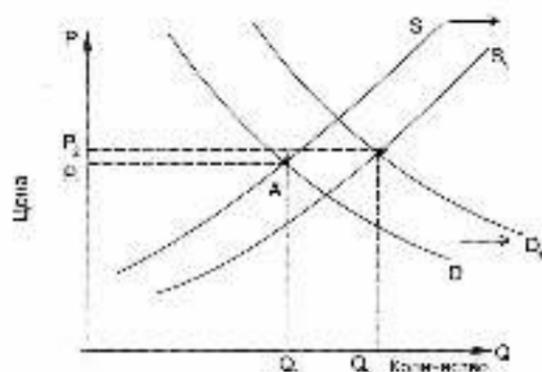


Рис. 5.5. График нового равновесия в связи с изменением в предложении и спросе

6. Свободная (классическая) рыночная экономика: характерные признаки

Свободная (классическая) рыночная экономика — это экономика эпохи совершенной (свободной) конкуренции, т.е. когда oferta много производителей одной и той же продукции. Свободная, или классическая, рыночная экономика имеет пять характерных признаков. Рассмотрим их.

Господство частной собственности

В условиях свободной рыночной экономики материальные ресурсы составляют собственность частных лиц и частных институтов, а не правительства. Частная собственность является господствующей. Частная собственность наряду со свободой заключать, исполнять, изменять, аннулировать юридические контракты позволяет частным лицам или предприятиям по своему усмотрению приобретать, контролировать, применять и реализовывать материальные ресурсы. Институт частной собственности поддерживает на протяжении долгого времени принцип наследования, т.е. право владельца собственности назначать преемника этой собственности после своей смерти.

Тесную связь с частной собственностью имеет свобода предпринимательства и выбора.

Свобода предпринимательства и свобода выбора

Свобода предпринимательства означает, что фирма вправе приобретать экономические ресурсы, производить и продавать товар или услугу по собственному усмотрению. Никакие искусственные препятствия или ограничения, устанавливаемые правительством или другими законодательными, не мешают предпринимателям принимать решение вступить в какую-либо конкретную отрасль или выйти из нее.

ресурсов и денежного капитала могут использовать или реализовать эти ресурсы по своему усмотрению; 2) работники вправе зваться любым видом труда, на который они способны; 3) потребители свободны в пределах своих денежных доходов покупать товары и услуги в таком наборе, который они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей. Свобода потребительского выбора оказывается самой широкой из этих свобод.

Приоритет личного интереса при принятии решений

Личный интерес заключается в следующем: экономические агенты стремятся делать то, что им выгодно.

1. Предприниматели ставят своей целью максимизацию прибыли своих фирм или, как вариант, минимизацию своих убытков.

2. Владельцы материальных ресурсов пытаются получить возможно более высокие цены при продаже или сдаче в аренду этих ресурсов.

3. Наиболее работящие за данное количество и трудность затрачиваемого ими труда стремятся получить возможно больший доход.

4. Потребители, покупая, стараются приобрести определенный продукт по самой низкой цене. Мотив личного интереса придает упорядоченность функционированию экономики, которая без такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной. Мотив личного интереса реализуется через конкуренцию, систему рынков и цен, а также с помощью так называемой невидимой руки А. Смита.

Свободная конкуренция, система рынков и цен

Конкуренция — экономическое соперничество между людьми с целью достижения поставленной цели. Конкуренция представляет собой основную регулирующую силу при капитализме. Если не будет конкуренции, то экономическая жизнь

как бы закрепились в своей деятельности новые профессии, технику, технологию, системы управления и т.д. Экономисты различают два вида конкуренции: свободную (совершенную) и несовершенную (несвободную, или монополистическую).

Свободная (совершенная) конкуренция означает:

1) большое число участников рыночных сделок, т.е. наличие на рынке большого числа независимо действующих покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса;

2) свободное вхождение в отрасль. Это означает, что производителю очень просто вступить в какую-то конкретную отрасль или покинуть ее, т.е. не существует искусственных юридических или институциональных препятствий, не допускающих расширения отдельных отраслей. Свобода вступления в отрасль необходима, чтобы экономика могла надлежащим образом адаптироваться к изменениям технологии или предложения ресурсов.

С появлением монополий, крупных объединений, диктующих цену, объем производства и распределение ресурсов и стремления к получению максимальной прибыли, господствующей становится несовершенная конкуренция.

Несовершенная (монополистическая) конкуренция означает:

1) малое число участников рыночных сделок;

2) производится как стандартизированная, так и дифференцированная продукция — продукция, состоящая из многих деталей, частей, узлов: автомобили, железные дороги, компьютеры и т.д.;

3) каждая фирма обладает известным контролем над своим ценом.

В реальной жизни господствует несовершенная конкуренция. Проблема современного капитализма состоит в том, чтобы сохранить конкурентную рыночную экономику, т.е. экономику, которая свободна в своих действиях. Большую роль в этом направлении играет государство, принимая антимонопольные, антимонопольные законы.

Несовершенная конкуренция играет роль *козловой бабки* в рыночной экономике. Она обеспечивает удовлетворение общественных интересов посредством «невидимой руки рынка».

Адам Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) провозгласил принцип «невидимой руки рынка», или свободной конкуренции. Согласно этому принципу, каждый человек, преследуя свои личные, эгоистические цели, действует в интересах всего общества. Скажем, производя автомобиль, предприниматель создает не просто продукт труда, а товар, необходимый обществу. Продавая его, он не только возместит свои издержки и получит прибыль, но и подтвердит общественную значимость этого товара. Как только обнаружится, что этот товар не нужен обществу, то и личный интерес утихнет к данному производству.

В конечном итоге суть концепции «невидимой руки рынка» заключается в следующем: фирма максимизирует свою прибыль только в том случае, если их продукт отвечает интересам общества. Те, кто следует философии рыночной системы, вознаграждаются, а те, кто его игнорирует, наказываются.

В рыночной экономике все имеет цену. Для потребителя чем ниже цена, тем больше можно приобрести того или иного продукта. Для производителя чем выше цена, тем выгоднее производить продукта. Так постепенно устанавливается равновесие между спросом и предложением — возникает система равновесных цен и равновесного предложения.

Невмешательство государства в функционирование частного сектора

Экономисты-классики утверждают, что свободная рыночная экономика исключает активную экономическую роль государства. Считается, что нет объективной необходимости во вмешательстве государства (правительства) в функционирование рыночной экономики, за исключением установления правовой базы для осуществления предпринимательской деятельности. Считается, что конкурентная экономика способствует высокой степени эффективности использования или распределения своих ресурсов. Она как бы выступает в качестве саморегулирующейся и самокорректирующейся системы. Роль правительства поэтому ограничивается защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, обеспечивающей функционирование свободных рынков. В такой системе по-

ведение каждого ее участника мотивируется его личными, эгоистическими интересами; каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на основе индивидуального признания решений. Однако ряд нежелательных последствий, связанных с рыночной системой, в частности с экономическими кризисами, привели к тому, что правительства развитых стран стали играть активную роль в экономике, особенно во второй половине XX в., и на свет появилась смешанная экономика.

И тем не менее многие экономисты утверждают, что частные предприятия по своей природе более эффективны, чем государственные. Дело не в том, что в государственном секторе попадают ленивые и некомпетентные работники, тогда как целеустремленные и способные работники стремятся к частному. Дело скорее в том, что рыночная экономика создает стимулы к повышению эффективности, чего нет в государственном секторе. Точнее говоря, у менеджеров частных предприятий есть сильный личный стимул, чтобы эффективно работать, — увеличение дохода с прибыли. Независимо от того, работает ли частная фирма в условиях конкуренции или монополии, уменьшение издержек благодаря эффективному управлению способствует увеличению прибылей. Глава же государственного ведомства, который добивается эффективности в своей сферах, не получает ощутимой личной выгоды, т.е. части прибыли. Кроме говоря, в государственном секторе меньше стимулов для того, чтобы заботиться о снижении издержек. В более широком смысле в рыночной системе заложен четкий критерий эффективности частной фирмы — прибыль и убытки. Эффективная фирма рентабельна, поэтому она преуспевает, развивается, процветает и расширяется. Неэффективное предприятие нерентабельно и не преуспевает, оно деградирует, через некоторое время терпит банкротство и перестает существовать. Но нет такого же точного теста, с помощью которого можно оценить эффективность или неэффективность государственного ведомства. Конечно, без государства не может существовать ни одна современная экономика, но государственное регулирование экономики должно четко соотноситься с господствующими отношениями собственности.

7. Смешанная рыночная экономика — экономика развитых стран

Общая характеристика

Смешанная экономика — это система взаимодействия частного сектора (рынка) и государства с целью эффективного решения фундаментальных проблем рыночной экономики.

Все охарактеризованные реально функционирующие экономические системы (США, страны Западной Европы и Япония) — это смешанные системы. Среди экономистов есть мнение, что в реальной действительности экономические системы распадаются где-то между границами чистого капитализма и командной экономики. Экономика капиталистических стран до Великой депрессии (1929—1933 гг.) была ближе к чистому капитализму, который породил крупные корпорации и сильные профсоюзы. Экономика же бывшего Советского Союза, где господствовала государственная собственность и система централизованного управления, — типичный пример командной экономики. Современная экономика развитых стран представляет собой преимущественно смешанную (гибридную) систему, где частный и государственный секторы взаимодействуют.

Частный сектор и его экономические агенты

Частный сектор в смешанной экономике развитых стран господствует в прибыльных отраслях экономики.

Он производит основную массу продуктов и услуг индивидуального потребления (автомобили, компьютеры, производственные и жилые дома, уголь, нефть и т.д.), т.е. создает материальную базу для удовлетворения безграничных потребностей, в том числе и для осуществления государственной деятельности. Частный сектор несет на себе основную экономическую нагрузку. Доля частного сектора в экономике развитых стран

колеблется в пределах 60—80%. Частный сектор представляет собой взаимодействие трех экономических агентов: домохозяйств, деловых предприятий (фирм) и международного сектора.

Экономические агенты — субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Это «действующие лица» экономики: они принимают решения и совершают действия. В рыночной экономике они делятся на рыночные — это домохозяйства и фирмы и нерыночные агенты — государство и его подразделения, а также профсоюзы и объединения работодателей (предпринимателей).

А. Домашнее хозяйство — рыночный экономический агент, принимающий решения о производстве и потреблении благ для поддержания собственного существования. Это один человек или группа людей, чаще всего семья (адвокатов, врачей, фермеров, торговцев, владельцев мелких и средних корпоративных предприятий), которые заняты или готовы заняться экономической деятельностью в течение длительного периода времени (не менее одного года). В развитых странах домохозяйства — один из ведущих секторов экономики наряду с другими — корпоративным, государственным и международным. Домохозяйства, с одной стороны, выступают как получатели дохода, поставляя экономические ресурсы предприятиям, а с другой — как основная расходующая группа.

Доходы домохозяйств выступают в виде заработной платы, прибыли, рента и дивиденды. Как же они расходуют свои доходы? Ответ прост: 1) часть дохода выплачивается государству в форме индивидуальных налогов; 2) остаток распадается на личное потребление и личные сбережения. Личное потребление — следующие расходы на: 1) товары длительного пользования (автомобили, мебель, бытовое оборудование и пр.); 2) товары краткосрочного пользования (продукты питания, одежда, обувь, бензин и смазочные материалы, топливо, уголь и пр.); 3) услуги (жилье, содержание жилья, медицинское обслуживание, индивидуальные услуги, школы и т.д.).

Б. Фирма — рыночный экономический агент, юридически самостоятельная организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность: одну или несколько специфических функций по производству и продаже товаров и услуг; экономи-

ческий субъект, обладающий хозяйственной самостоятельностью и выполняющий три функции: покупает ресурсы (факторы производства), использует их для производства продукта и продает продукт; под фирмой понимается юрлицом владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация трансакционных издержек. Из этого определения видно, что фирма как институт гораздо сложнее домохозяйства. Фирма может включать одну или несколько предприятий. К ним относятся промышленные, строительные, сельскохозяйственные, торговые и другие фирмы.

Совокупность крупных фирм представляет собой корпоративный сектор.

В. Международный сектор — совокупность транснациональных фирм, работающих на экспорт. Цель любой транснациональной и промышленные на мировой рынок. Мировой рынок оказывает многократное воздействие на воспроизведенную возможность всех стран в форме: а) наиболее эффективного использования мировых ресурсов и б) усиления конкуренции. Потенциальным недостатком является то, что международные экономические связи порождают новые источники нестабильности на макроэкономическом уровне.

Экономический кругооборот в частном секторе

Экономический кругооборот (circular flow) — круговое движение доходов, ресурсов, товаров и услуг.

В частном секторе закрытой (без международного сектора) экономики взаимодействуют два агента: домохозяйства и фирмы (см. рис. 7.1).

На рис. 7.1 показаны взаимоотношения агентов. Фактически здесь отражены два циркулирующих потока: один из них «физический» — внешний, другой «денежный» — внутренний. Обращившись к циркуляции денег, отметим, что направление денежного потока противоположно направлению физического потока. Поскольку домашние хозяйства владеют факторами производства и «предоставляют» их фирмам, они получают взамен дохода (в форме заработной платы или дивидендов). Эти дохо-



Рис. 7.1. Простейшая модель экономического кругооборота

ды позволяют домашним хозяйствам удовлетворить свои потребности в товарах и услугах, производимых фирмами. Плата за товары и услуги — это затраты для домашних хозяйств и доходы для фирм.

Модель описывает типичную изолированную систему: все в ней уравновешено; на любом участке контура поток в одну сторону точно уравновешен встречным потоком. О такой системе можно сказать, что она находится в равновесии.

Для того чтобы еще ближе приблизить модель кругооборота в частном секторе к реальности, необходимо учесть связи национальной экономики с мировой экономикой, т.е. интегрировать международный (интернациональный) сектор в нашу модель. Иначе говоря, перейти к анализу открытой экономики.

Открытая экономика — экономика, которая осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг. **Экспорт (X)** — продажа произведенных в стране товаров и услуг иностранным лицам, фирмам и правительству. К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории на границу, в частности, при закупке иностранным лицом товара у российского лица и передаче его другому российскому лицу для переработки и последующего вывоза переработанного товара за границу. **Импорт (И)** — покупка произведенных за границей товаров и услуг отдельными лицами, фирмами, правительством данной страны. Факт экспорта и импорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы. **Разность (X - И)** называется **чистым экспортом**.

Она может быть как положительной, так и отрицательной. И соответственно, непосредственно влияет на экономический крутооборот. Надо признать, что международный сектор играет колоссальную роль в оживленном экономическом развитии каждой страны. И этот момент не следует упрощать.

Государственный сектор (правительственные закупки и трансфертные платежи) как рыночный агент

Специфика смешанной экономики заключается в том, что частный сектор работает вкупе с государством, т.е. подвергается государственному регулированию. Следовательно, наряду с домохозяйствами, фирмами, международным сектором в смешанной экономике в качестве рыночного агента можно рассматривать государственный сектор.

Государство (правительство) — рыночный экономический агент, принимающий решения, способствующие прибыльному функционированию частного сектора, производству общественных благ и перераспределению частных благ среди членов общества. Классики экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо) считали, что рыночная экономика должна развиваться на основе саморегулирования, т.е. без участия каких-либо внешних сил, в том числе и государства. Однако разразившийся в 1929–1933 гг. глубочайший кризис капиталистической экономики ознаменовал конец эры саморегулирования, или свободного предпринимательства, и показал неспособность рыночной системы развиваться без государства как экономического агента. Вмешательство государства в экономику объективно вызвано стремлением правительства смягчить неэффективность рыночной экономики и «несправедливость» в распределении национального богатства. Необходимость государственного вмешательства, т.е. регулирования рыночной экономики, теоретически обосновал английский экономист Дж. М. Кейнс в книге «Общая теория занятости, процента и денег». Эта теория получила в той или иной степени практическое применение в экономике всех развитых капиталистических стран. В 70–80-х гг. XX столетия стал наблюдаться как бы обратный процесс: уступил лидерство рыночному механизму. Причиной явился спадение

эффективности государственного сектора. Однако это не означает, что происходит полное сфертивание государственного вмешательства в рыночную экономику развитых стран.

Экономическая сила государства определяется долей национального дохода, сосредоточенной в государственном бюджете, т.е. «в его руках», что приводит к формированию государственного сектора.

Каким же образом государство сосредотачивает в своих руках часть национального дохода? Ответ чрезвычайно прост: в основном через систему налогов. Без налогов государство не сможет существовать. Поэтому идет постоянная борьба между государством и частным сектором за размер налоговой ставки: государство стремится ее увеличить, а частный сектор — уменьшить.

Наличи налицо ресурсы, доходами государства. Эти доходы используются как в экономических, так и социальных целях. Часть собранных налогов, передаваемая для использования частным лицам, — трансферты — представляет собой собственно перераспределительные потоки, так как они связаны с затратами или «инвестициями в человека», а также на поддержание жизнедеятельности временно неработающих или нетрудоспособных членов общества. К ним относятся, например, пособия по вынужденной безработице, пособия беженцам, инвалидам и т.д. Трансферты не всегда выдаются в обычной денежной форме. Иногда они имеют вид целевых средств платежа или просто выдаются в натуральной форме (например, детское питание).

Государственное вмешательство выступает в двух видах: косвенное и прямое.

Косвенное, или административное, регулирование — регулирование без инвестиций, без государственных расходов. Это законы, указы, постановления, распоряжения и т.д. Косвенное регулирование осуществляется через механизм законодательной и исполнительной власти с целью создания благоприятных условий для частного предпринимательства в стране. В арсенал косвенного регулирования можно отнести такие виды государственной деятельности, как налоговая, бюджетная, денежно-кредитная, валютная политика.

Прямое государственное регулирование — непосредственное участие государства в экономической деятельности и социальной сфере. Оно осуществляется в результате государственных расходов с целью уменьшения неравенства в распределении доходов и создания государственного сектора в экономике, так называемых общественных благ (инфраструктуры) как в экономической сфере, так и социальной.

Теперь более подробно рассмотрим косвенное и прямое государственное регулирование в смешанной экономике.

Косвенное регулирование.

1. Правительство использует механизм законодательной и исполнительной власти для обеспечения *эффективной частной деятельности*. Оно определяет права частной собственности и предоставляет законный статус частным предприятиям; гарантирует соблюдение контрактов; устанавливает законные «правила поведения (игры)» между фирмами, производителями и потребителями, рабочими и менеджерами. Однако некоторые экономисты считают, что правительство чрезмерно регулирует взаимоотношения предприятий, потребителей и рабочих, подавая экономические стимулы и подталкивая эффективность производства.

2. Правительство проводит ряд **антимонополистических, антitrustовских законов** с целью защиты и усиления конкуренции в качестве *эффективного регулятора поведения бизнеса*. Это та сила, которая подталкивает производителей и поставщиков ресурсов двигаться к потребителю. Наличие монополий резко изменяет эту ситуацию. Монополия как бы замещает собой конкуренцию: продавцы (производители) манипулируют на рынке ценами к собственной выгоде и в ущерб обществу в целом. В этой связи монополия порождает нерациональное распределение экономических ресурсов, и государство поддерживает высокую степень развития конкуренции. Государство всегда будет иметь свои *базы национального дохода* в современной рыночной экономике.

Прямое регулирование.

1. Государство берет на себя задачу уменьшить неравенство доходов в обществе.

Рыночная система влечет за собой значительное неравенство в распределении национального дохода между людьми. Несмотря на некоторый прогресс, бедность среди общего изобилия продолжает оставаться острой социально-экономической и политической проблемой. Эта задача находит решение через трансфертные платежи. Трансфертные платежи — это выплаты государства, которые просто перераспределяют налоговые поступления, полученные от всех налогоплательщиков, определенным образом населению в форме пособий по безработице, выплат по социальному страхованию и пенсионации, пособий ветеранам (войны) и т. д. За последние два десятилетия в индустриально развитых странах трансфертные платежи заметно выросли. Обзор представлений о масштабах и возрастании роли этих платежей в экономике дает изучение правительственных закупок товаров и услуг и государственных трансфертных платежей.

2. Правительство берет на себя создание общественных благ.

Общественные блага (инфраструктура) удовлетворяют коллективные потребности. К ним относятся: национальная оборона, космос, информация, электроэнергия, общественный транспорт, здравоохранение, образование, охрана окружающей среды и т. д.

По своему потребительскому назначению они предназначены товарам индивидуального потребления.

Во-первых, общественные блага неделимы, их нельзя продать поштучно, как, скажем, автомобиль. Например, дорогой пользуется любой человек: имеет он автомобиль или нет.

Во-вторых, каждый человек пользуется этими благами и не существует альтернативных способов предотвращения его от пользования ими, как только эти блага существуют. Классическим примером общественно-неликой услуги моряк, предупреждающий корабли от коварного морского побережья или галана. Практически нет способа исключить для некоторых кораблей возможность пользоваться выгодами от маяка.

Традиционно в развитых и особенно развивающихся странах производится общественные блага, или инфраструктура, включая субсидии деятельности государственного сектора. Это

достигается путем налогообложения частного сектора и перераспределения. Налоги перераспределяют ресурсы на частной сфере. Правительство через закупки товаров и услуг направляет эти ресурсы (налоги) в производство общественных благ и услуг. Более широко, правительственные закупки — это расходы правительства на закупку оружия, строительство автомагистралей, информационных центров, оплата услуг врачей, судей, пожарных, учителей и т.д. Правительство сознательно перераспределяет ресурсы с целью осуществить значительные изменения в структуре национального продукта страны. Оно может пустить ресурсы как на производство управляемых ракет, военных самолетов, так и на строительство новых школ и автомагистралей, т.е. объектов инфраструктуры. Подробнее об инфраструктуре см. гл. 33.

Модель кругооборота с участием государства

Теперь мы можем сделать модель еще более реалистичной, включая в нее государственную сферу. Для этого предположим, что государство выступает как экономический агент, получающий доход в виде налогов и расходующий его на закупки товаров и услуг у фирм. Обобщенная таким образом диаграмма кругооборота представлена на рис. 7.2.



Рис. 7.2. Модель кругооборота с учетом роли государства

Домашние хозяйства и фирмы платят в пользу государства налоги, получая от него в свою очередь субсидии и трансфертные платежи. В конечном итоге государство как бы интегрируется в крупный бизнес и становится органической частью экономической деятельности.

Интересы экономических агентов смешанной экономики, цели и средства их достижения

Экономические агенты преследуют свои собственные экономические интересы. Интересы домашнего хозяйства заключается в том, чтобы получить в свое пользование максимум благ или наборов благ. Интересы фирмы лежат в области хозяйствования: производства продукта, его реализации и получения прибыли. Интересы государства (правительства) — в сфере перераспределения денежных благ. Оно стремится согласовать интересы разных слоев населения, т. е. перераспределить часть дохода от обеспеченных людей к менее обеспеченным людям. Такая *безвозмездная передача ресурсов (средств)* называется **трансферт**. Как правило, в развитой рыночной экономике получателями трансфертов от правительства являются домохозяйства. Объясняется это тем, что домохозяйства с точки зрения общества не только и не столько экономические, сколько основные демографические агенты. «Производство людей» — процесс длительный и не всегда валидный с точки зрения текущей хозяйственной конъюнктуры. Это означает, что государство претворяет в жизнь идею справедливого распределения дохода. Именно так это понимает основная масса населения. Сфера любого интереса находится между целями и средствами их достижения.

Экономические цели агентов — цели, которые преследуют в своей деятельности экономические агенты: домохозяйства, фирмы, правительство. Каждый экономический агент стремится достичь своей цели с помощью определенных средств.

Целью домохозяйства является продолжение своего существования, т. е. вызывание, максимальное удовлетворение своих потребностей. Средством достижения этой цели служит доход в виде заработной платы, дивидендов, ренты и процентов.

Целью *фирмы* является максимизация результатов при данных затратах или минимизация затрат при данном результате, т.е. получение максимума прибыли. Средства достижения этой цели лежат в области эффективного менеджмента и маркетинга.

Целью *государства* является рост общественного благосостояния. Средства достижения этой цели является набор эффективных инструментов экономической стратегии и экономической политики — политики правительственных расходов и налогообложения.

Какие же задачи решает государство в смешанной экономике?

Государство в смешанной экономике решает три задачи:

- 1) способствует повышению эффективности экономики;
- 2) обеспечивает справедливость в распределении доходов;
- 3) поддерживает макроэкономическую стабильность: а) полную занятость и б) стабильный уровень цен.

Как может правительство это осуществлять? Ответ один — только через правительственные расходы и налогообложение, т.е. механизм фискальной политики.

Можно долго спорить, что важнее — частный или государственный сектор. Это бесполезно: современная экономика уже не может быть или только частной, как это было в капиталистических странах до Великой депрессии (1929—1933 гг.), или только государственной, как это было в социалистических странах, в частности, в СССР. Она может быть только смешанной.

Между тем стремительное увеличение государственного сектора и государственного регулирования в условиях рыночной экономики не может быть беспредельным. Рыночная экономика накладывает на функции государства определенные ограничения.

Государственное регулирование должно не заменять силы рынка, а скорее усиливать их действие. Разрастание бюрократического аппарата усложняет процесс принятия государственных решений. Поэтому «проблемы» рынка могут быть усложнены «проблемами» государственной политики.

8. Фундаментальные вопросы экономики

Введение в проблему

Конкурентная рыночная система представляет собой механизм взаимодействия потребителей, производителей и поставщиков ресурсов с целью решения трех основных проблем рыночной экономики: **ЧТО** производить? **КАК** производить? **ДЛЯ КОГО** производить?

Что производить?

Ответ: производить нужно лишь те товары, которые могут привести прибыль и пользуются спросом, а те товары, производство которых влечет за собой убытки и которые не пользуются спросом, производиться не должны. Что же определяет успешность прибыли для ее отсутствия на основании двух показателей.

- 1) общий доход;
- 2) общие издержки производства.

Общий доход — это доход, который фирма получает от продажи произведенного продукта или услуги. Он исчисляется умножением цены продукта на количество проданного продукта.

Общие издержки — это расходы (затраты) фирмы, связанные с приобретением ресурсов для создания продукта или услуги. Они исчисляются умножением цены каждого ресурса на количество ресурса, использованного в производстве, а затем суммированием затрат на каждый ресурс.

Сумма превышения общего дохода над общими издержками называется чистой, или экономической, прибылью. Экономическая прибыль служит свидетельством того, что отрасль процветает. Отсюда возникает тенденция к превращению в расширяющуюся отрасль. И наоборот — убытки ведут к появлению сокращающейся отрасли.

В решении проблемы «что производить» важную роль играет **потребительский спрос**. Увеличение спроса, т.е. увеличение числа «потребительских пожеланий», подаваемых за продукт, обеспечивает прибыль для отрасли, производящей этот продукт. Голоса потребителей играют ключевую роль в решении вопроса о том, какие продукты необходимо производить, а какие — не следует.

Как производить?

В рыночной экономике **производить** — значит применять новую технику и технологию производства. Применение новой технологии обеспечивает рост **экономической эффективности** в результате сокращения издержек производства. Экономическая эффективность зависит не только от техники и технологии, но также от рыночных цен на ресурсы. Связь, технология, требующая лишь применения нескольких физических ресурсов для производства данного объема продукции, может оказаться экономически неэффективной, если на нужные ресурсы существует слишком высокая рыночная цена. Отсюда новое определение эффективности: **экономическая эффективность означает максимум продукции при минимуме затрат**.

Анализ показывает, что рыночная система способна приспособляться к изменениям в технологии и структуре предложения ресурсов. Но одно дело приспособляться к уже происходящим изменениям, и совсем другое дело — инициировать изменения, которые ведут к повышению производительности и более высокому уровню материального благосостояния общества. Вопрос: способна ли рыночная система обеспечить экономичку новых средств производства, на которых основывается технический прогресс? Ответ: конкурентная рыночная система содержит стимулы для технического прогресса. Конкуренты должны следовать примеру самой прогрессивной фирмы, в противном случае их сразу же постигнет «кара» в виде убытков, а в перспективе и в виде банкротства. В такой связи происходит стихийное перераспределение ресурсов из отраслей, где техника и технология производства менее эффективна, в более эффективные отрасли.

Вопрос: может ли предприниматель, выступающий новатором, получить через посредство рыночной системы в свое распоряжение ресурсы, необходимые для производства машин и оборудования, от которых зависит технический прогресс? Ответ: да, предприниматель может ил. получить. Прежде всего, это предприниматель, который склонен выделить часть прибыли на накопление с целью расширения производства в будущем. Поступая так, он может в будущем обеспечить себе еще больший доход в виде прибыли, если новатором окажется удачным.

Для кого производить?

Произведенный продукт распределяется между членами общества: для личного потребления и производственного накопления.

Личное потребление (C) зависит от двух факторов:

- 1) величины денежного дохода;
- 2) цен, по которым продаются продукты.

Производственное накопление (I) зависит:

- 1) от величины прибыли, используемой на накопление;
- 2) цен за ресурсы;
- 3) нормы (ставки) реального процента.

Цены на продукты играют ключевую роль в формировании структуры личного потребления, а цены на ресурсы — в формировании производственного накопления.

Способность рыночной системы сигнализировать об изменениях в потребительских ценах и вызывать надлежащую реакцию со стороны предприятий и поставщиков ресурсов называется направляющей, или ориентирующей, функцией цен.

Изменения в потребительских ценах диктуют расширение одних отраслей и сокращение других. Эти корректировки реализуются через ресурсный рынок, поскольку расширяющиеся отрасли предъявляют больший спрос на ресурсы, а сокращающиеся отрасли снижают на них спрос. Иначе говоря, изменения потребительских цен переориентируют ресурсы из сокращающихся в расширяющиеся отрасли.

При отсутствии рыночной системы, вероятно, правительственному плановому органу пришлось бы взять на себя задачу распределения ресурсов в конкретные виды производств.

Необходимо подчеркнуть, что рыночной системе как механизму распределения общественного продукта не свойственны какие-либо этические принципы. Те домохозяйства, которым удастся изложить большое количество материальных ресурсов в результате высокооплачиваемого труда и бережливости, или использования умной деловой смекалки, или по наследству, или посредством обмена, получают крупные доходы и таким образом распоряжаются большими долями общественного продукта. Другие, лишенные какой-либо собственности и не имеющие достаточного образования, получают неустойчивые денежные доходы и соответственно маленькие доли национального продукта.

Риски в рыночной экономике

Любая экономическая деятельность сама по себе является источником возникновения рисков, которые могут иметь как благоприятные, так и неблагоприятные последствия.

Риск (risk) — опасность возникновения потерь как финансовых, так и материальных, в связи с непредвиденными изменениями условий специально-экономической деятельности, появлением неблагоприятных обстоятельств. Так, риск, связанный с инвестициями в данной стране и одинаковый для всех компаний, называется инвестиционным риском.

Риск, связанный с резкими колебаниями курсов валют, называется валютным риском, а с возможным обесценением ценных бумаг — фондовым. Фондовый риск представляет собой общий риск на все вложения в ценные бумаги, риск того, что инвестор не сможет их в целом высвободить, вернуть, не понеся потерь. Анализ фондового риска сводится к оценке того, стоит ли вообще иметь дело с портфелем ценных бумаг, не лучше ли вложить средства в иные формы активов (прямые денежные инвестиции, недвижимость, валюту). Риск, связанный с неверной оценкой инвестиционных качеств ценных бумаг, называется селективным. Для самой общей оценки селективного риска рекомендуется использовать шкалу наименования рисков в зависимости от вида ценных бумаг.

Но самый опасный риск для экономики — это **политический** риск. Его последствия могут быть самыми непредсказуемыми.

Экономическая эффективность и сама возможность функционирования экономики в значительной мере зависят от решения проблем управления коммерческими рисками. В странах с развитой рыночной экономикой уделяется много внимания исследованиям проблем управления риском коммерческой организации.

Для деятельности коммерческой организации недостаточно просто избегать неизбежности риска. Необходимо научиться управлять им. В современной терминологии процесс управления риском называют риск-менеджмент. В его основе лежат распознание, оценка и организация работы по снижению степени риска с целью увеличения доходов в неопределенной хозяйственной ситуации.

При способе, когда риск вероятно о ущерба делится между его участниками, когда как бы происходит распределение риска, возможные потери каждого участника риска относительно невелики. Именно благодаря использованию данного метода финансово-промышленные группы не боятся идти на риск финансирования крупных проектов или новых направлений НИОКР.

Некоторые риски могут принести как прибыль, так и ущерб. Однако множество рисков может привести лишь к убыткам. Это так называемые чистые риски. Достаточно в этой связи вспомнить о риске ущерба собственности в результате пожара, наводнения, землетрясения, а также утраты дохода или состояния на-за предъявленных исков или смерти. Жизнедеятельность людей не может быть нормально осуществлена, если нет достаточного покрытия риска. Это объясняется тем, что чистые риски связаны с потребностью каждого человека в безопасности. По теории, предложенной известным ученым А. Маслоу, потребность в безопасности является одной из наиболее важных потребностей человека.

Чем выше уровень развития общества, тем разнообразнее риски, с которыми это общество сталкивается. В историческом, а также в географическом аспекте можно установить различные стадии развития риска. Лучше всего это можно проследить на примере развития концепции риска в развитых странах Запада. Несколько веков назад в центре проблем, связанных с управлением рисками, были только природные риски.

В современном обществе акцент все больше и больше смещается на социальные риски, такие как риски ответственности (ответственность за производимый продукт, ответственность работодателя по отношению к его служащим, ответственность за нанесение ущерба окружающей среде и т.д.). Эти изменения в характере рисков привели к новым изменениям в видах страхования, на которые существует спрос, например, страхование жизни и здоровья. Хотя риски являются универсальным явлением и существуют столь же долго, сколько существует само человечество, но только в последние годы страхование получило развитие как инструмент, позволяющий противостоять риску. До этого времени развивались различные виды индивидуальной защиты и взаимной помощи, для того чтобы справляться с опасностями жизни.

Как решаются фундаментальные вопросы в разных экономиках?

В свободной рыночной экономике вопросы ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить решаются только частным капиталом. Если мы говорим «свободная рыночная экономика», то это чистая экономика, т.е. без вмешательства государства, или экономика «laissez faire». Противоположностью рыночной экономики является командная экономика.

В командной экономике вопросы ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить решаются государством. Нередко такую экономику называют административно-бюрократической. Достаточно длительный период она существовала в России (1917—1991 гг.) и других западноевропейских странах.

В настоящее время нет ни одной страны, где бы в чистом виде имела место свободная рыночная или командная экономика.

Современная экономика развитых стран — смешанная экономика.

В смешанной экономике, которая находится как бы посередине между рыночной и командной экономикой, вопросы ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить решаются во взаимодействии частного капитала и государства.

Самым дискуссионным вопросом в исследовании смешанной экономики является вопрос о роли и месте государственного

го сектора. Сторонники развития государственного сектора в смешанной экономике отстаивают его приоритетную роль, а противники, наоборот, отводят ему роль «вечного сторожа». В конечном итоге и та, и другая сторона пришли к консенсусу и установили некую позицию: 1) государственный сектор обслуживает частный сектор и польза от функционирования не является получением прибыли; 2) государство призвано участвовать в решении тех задач, которые не удается решить частному сектору, т.е. участвовать в устранении «провалов» рынка. Поэтому в процессе деятельности государственным сектором решаются крупные макроэкономические проблемы: занятости и безработицы, структурной перестройки экономики, кредитно-денежной политики, налогов, социальной политики, инфраструктуры, национальной и экономической безопасности, международных экономических отношений.

Но самое главное акцент в экономической деятельности государства — это достижение социального эффекта.

На современном этапе экономического развития роль государственного сектора экономики усложняется и усиливается в связи с переходом развитых стран от индустриального общества к постиндустриальному. Это проявляется в появлении роли новой экономики — экономики, основанной на знаниях. Знания становятся важнейшим и основным ресурсом общества. Но производство знаний требует больших рисков (венчурных) инвестиций. Неопределенность и длительный срок их окупаемости сдерживает проникновение частного сектора в эту сферу. Государство же, имея надежную финансовую базу, может взять на себя и оправдать такие инвестиции. Таким образом, государственный сектор становится решающим фактором развития общества в направлении к постиндустриальному обществу.

Кроме вышеперечисленных трех видов экономики, в реальной жизни имеет место переходная экономика. В частности, российская экономика последнего десятилетия XX в. относится к переходной экономике. Она развивается по сценарию смешанной экономики.

В переходной экономике России вопросы ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить решаются также во взаимодействии частного капитала и государства. Значительное влияние на становление переходной экономики оказала «молниеносная» приватизация. В процессе ее проведения была ликвидирована боль-

ная часть государственного сектора, климатическая в Советском Союзе. И появилась квазичастная собственность. Почему квази (лат. quasi — как будто, будто бы)? Да потому, что частная собственность не рождается по воле одного или группы людей, как это произошло в России. Ее появление обусловлено объективными потребностями экономического развития общества. В России не было таких потребностей. Поэтому сформировавшаяся частная собственность в нашей стране носит субъективный характер. И на сегодняшний день она криминальна, а значит, безжизненна. И потребуются еще долгое время, чтобы частная собственность вкупе с новой государственной собственностью в России стала фундаментальной основой социально-экономического развития.

Поэтому неслучайно, что сегодня частный сектор отдает приоритет операциям, которые приносят сверхдоходы за короткий промежуток времени. Следовательно, игнорируются долгосрочные стратегические цели развития, реализуемые путем накопления и инвестирования прибыли. В итоге сохранение производственного потенциала страны от полного развала явилось одним из первоочередных назначений государственного сектора экономики. Сохранение значительного государственного сектора дает возможность государству использовать его для структурной перестройки и инновационного развития. Таким образом, условия функционирования российской государственной экономики являются достаточно противоречивыми. С одной стороны, необходимость разгосударствления, обусловленная изначальной монополией государственной собственности, с другой — необходимость усиления роли государственного сектора в экономике России, вызванная сложившимися обстоятельствами. Поэтому дать однозначные ответы об эффективности взаимодействия частного и государственного секторов российской экономики достаточно сложно.

Исходя из современной ситуации в российской экономике и учитывая специфику развития российского общества, роль государственного сектора будет укрепляться, особенно в направлении обеспечения высоких темпов экономического роста и решения национальных приоритетов: образования, здравоохранения, ипотечного жилищного строительства и развития сельского хозяйства.

Часть 2

Микроэкономика (экономика фирм)

9. Введение в микроэкономику

Понятие микроэкономики

Микроэкономика — экономика обособленных экономических агентов: фирм и домохозяйств. Она базируется на исследовании двух проблем — как принимаются решения домохозяйствами и фирмами, как они взаимодействуют на рынке — и отвечает на вопросы о том, каков объем производства, какова цена продукта, численность рабочих, доходы и расходы и т.д. Микроэкономика дает анализ каждого экономического субъекта. Отношения между субъектами микроэкономики складываются на рынке.

Рынок и его генезис

Рынок (market) — механизм отношений между покупателями (предъявителями спроса) и продавцами (поставщиками) по поводу купли-продажи товаров и услуг. Это форма общения равноправных лиц, физических и юридических: производителей (собственников) и потребителей (пользователей) экономических благ, включая ресурсы, а также посредников между ними. Результатом такого общения является договор (добровольные сделки) взаимной передачи имущественных прав на частные блага на приемлемых для всех сторон условиях по цене, качеству, количеству и другим параметрам. При этом происходит добровольное отчуждение — полное или частичное — вещи собственности и присвоение чужой. Следовательно, рынок означает добровольную взаимную передачу прав соб-

степени субъектами, которые могут выбирать партнеров по сделке и ее условия.

Сделки могут быть двусторонними или многосторонними. В случае многосторонних сделок часто возникает проблема ответственности за принятые решения. Поэтому наиболее массовыми являются двусторонние сделки.

В ходе заключения сделок происходит своеобразный учет и общественная оценка благ, поступающих в оборот. Общественные потребности выявляются с помощью системы цен. Цены благ, точнее, их соотношения по разным благам передают информацию, которая служит стимулом и применяется наиболее экономичным методом производства, эффективному использованию ограниченных ресурсов, их наилучшему размещению среди производителей. Тем самым рынок способствует перераспределению доходов в пользу лучших хозяйствующих субъектов, использующих передовую технологию. В развитом индустриальном обществе рынок представляет собой не площадку, где случайно встречаются отдельные покупатели и продавцы, а социальный механизм, осуществляющий постоянную связь между производителями и потребителями экономических благ.

Классификация рынков

Существуют различные признаки классификации рынков.

По собственности: 1) частный; 2) государственной; 3) смешанного капитала, или секторов.

По сферам деятельности:

1) рынок ресурсов: а) земли и природных богатств, б) капитала (оборудования, сырья и материалов, информации, энергии, транспорта, науки, патентов и лицензий, рекламы); в) труда; г) финансовый рынок, рынок ценных бумаг, кредитный рынок, валютный рынок;

2) рынок потребительских товаров и услуг: а) товаров кратковременного пользования (хлеб, молоко, сигареты и т.д.); б) товаров длительного пользования (автомобили, мебель, жилые дома и т.д.); в) предметов роскоши (яхты, алмазы и т.д.); г) социальной инфраструктуры (образование, здравоохранение, бытовые услуги и т.д.).

По территориальному признаку:

- 1) национальный рынок — рынок одной страны (российский, китайский и т.д.);
- 2) региональный — рынок стран, объединенных территориально (европейский, азиатский и т.д.);
- 3) международный рынок — это рынок всех стран, вместе взятых.

По организационно-правовому признаку в рыночной экономике выделяют: аукционы, биржи, долгосрочные контракты, телефонно-телеграфный рынок, тендеры (торги). Покупатели и продавцы обязательно должны встречаться лично. Телефонная связь обеспечивает эффективные контакты между ними. Колонка «объявлений» в местной газете также является эффективным средством связи между покупателями и продавцами. На валютной бирже дилеры покупают и продают иностранную валюту. Они не встречаются друг с другом. Во многих случаях их разделяют тысячи миль. Современные средства связи дают им возможность точно знать, что происходит с ценами на иностранную валюту в различных частях земного шара. Лондонские дилеры могут столь же эффективно совершать сделки со своими коллегами в Нью-Йорке, как если бы они находились в одной комнате.

Известны и другие критерии деления рынков. Так, рынок некоторого товара может определяться субститутами этого товара, т.е. рынком является определенный набор товаров, которые могут рассматриваться как заменители данного товара. В соответствии с другим подходом рынок товаров определяется границами, в которых для производителей товара представляет интерес реакция других производителей на любые изменения цен, объемов производства и качества их продуктов. Тип рынка можно также определять по тому, насколько свободно новые производители могут встроиться на данный рынок. Это может быть разумным тогда, когда входные барьеры создаются на основе дифференциации продукции, ее различий у существующих и новых фирм, однако такой подход менее обоснован, если барьеры создаются на основе преднамеренной политики существующих фирм, например, путем установления цен ниже средних издержек производства новой фирмы, юридических маневров и т.д.

Нерыночный сектор в рыночной экономике

Нерыночный сектор — та часть экономики, которая находится вне конкуренции, системы рынков и цен. Это сектор регулируемых цен. К нему относятся:

- 1) отрасли и объекты, финансируемые из бюджетов;
- 2) неэффективные предприятия в промышленности, сельском хозяйстве и других отраслях, производящих реально отрицательную добавленную стоимость.

Это электроэнергия и теплоснабжение, газ, реализуемый на внутреннем рынке, железнодорожные перевозки, трубопроводный транспорт, жилищно-коммунальные услуги, жилищная сфера жилья. Это сектор подавляющего преобладания естественных монополий, так как в отсутствие конкуренции приходится регулировать цены. Низкие денежные доходы позволяют государству поддерживать заниженные цены, субсидируемые из бюджета (например, сельское хозяйство и ЖКХ), или за счет произведенных потребителей (перекрестное субсидирование в электроэнергетике и на железнодорожном транспорте), или за счет арендной ренты (газ, электроэнергия).

Он имеет место в экономике, поскольку существует опасность, что повлечение цен до экономически обоснованного уровня (хотя бы до покрытия издержек, включая минимум необходимых капитальных затрат) может вызвать социальное напряжение. Сейчас мы наблюдаем такое напряжение в ходе жилищно-коммунальной реформы при попытке снизить плату до 10% затрат, при увеличении тарифов на энергию и теплоснабжение.

Вопрос о занижении цен в этом секторе является предметом дискуссий. Противники этого тезиса не соглашаются с международными сопоставлениями, доказывающими, что в России цены на газ и энергию для населения ниже, чем в других странах, при пересчете по рыночному курсу как минимум в 3—5 раз. Обосновывается такой подход тем, что если к нефти и алюминию применяются мировые цены, то и в других секторах также должен применяться их реальный эквивалент. Иначе монополия типа РАО «ЕЭС России» или МЧС России реализуют свое монопольное положение на рынке.

Сторонники такого подхода ссылаются на исследование Мирового банка, в котором для международных сопоставлений конструировались «справедливые» курсы различных валют (E. Gurvich, 1997). Однако вывод, сделанный на основе сконструированных курсов, о том, что цена на газ на уровне 40 долл. за 1000 куб. м справедлива, тогда как реально за него платят 80—100 долл., наводит на мысль, что эта конструкция выстроена в чьих-то личных интересах, а не в интересах объективной справедливости.

Таким образом, рыночный сектор существует за счет крупных бюджетных ассигнований, включая дотации на содержание ЖКХ, а кроме того, за счет заниженных цен на газ, электроэнергию и теплоснабжение. Механизм здесь таков: российский газ, один из самых дешевых в мире, позволяет извлекать высокую приростную ренту, часть которой реализуется через заниженные внутренние цены. Газ служит основным топливом электростанций (до 62%, это почти все тепловые станции в европейской части страны). Дешевое топливо позволяет поддерживать низкие тарифы на энергию для производственных и бытовых нужд. Вплоть до этого свиважется расходы бюджета на содержание бюджетной сферы и удешевляются другие коммунальные услуги (водоснабжение, канализация и т.д.). Это позволяет также платить заниженную зарплату бюджетникам и выискивать цехики.

Инфраструктура рынка и ее виды

В развитии рынка большое значение имеет инфраструктура рынка — совокупность учреждений и организаций, которые обеспечивают успешное функционирование всех видов рынка. Инфраструктуру рынка можно разделить следующим образом:

- 1) по предмету обеспечения деятельности: инфраструктура рынка труда; товарная; финансовая; фондовая; валютная и др;
- 2) по методам организации ее деятельности: аукционные; электронные; телепродажи;
- 3) по масштабу действия: международные; государственные; региональные; краевые; областные; городские.

Рассмотрим инфраструктуру рынка по предметному признаку.

Инфраструктура рынка труда осуществляет посредничество между работниками и предпринимателями при совершении купли-продажи рабочей силы. Она не ликвидирует безработицу, но способствует упорядочению процессов устройства людей на работу, предпринимателями же помогают организовать наем работников. Она выполняет следующие основные функции: оказание услуг при трудоустройстве безработных; оказание содействия в поисках работы; включение спроса и предложения рабочей силы; сбор и предоставление информации об уровне занятости по профессиям, специальностям, квалификации, районах страны; профессиональная ориентация молодежи; организация переобучения и трудоустройства инвалидов; выплата пособий безработным (в ряде стран).

Товарная инфраструктура — это совокупность учреждений, способствующих осуществлению операций по купле-продаже товаров. Она обеспечивает регулярность торгов с тем, чтобы постоянно действовало много контрагентов продавцов и покупателей и определялись базисные рыночные цены. Главная ее задача — создание наиболее благоприятных предпосылок для обеспечения конкуренции на рынке и недопущение манипулирования ценами. В ее функции входят: а) выявление реального спроса и предложения, а также сложившихся соотношений обмена на продукцию, продаваемую или обмениваемую на бирже; б) создание условий для стабилизации цен и соотношений обмена; в) организация торговой деятельности на основе торга товарами на основе взаимовыгодности с учетом реального спроса и предложения; г) предоставление участникам торгов и другим заинтересованным субъектам коммерческой и другой информации о продукции, реализуемой в стране и за рубежом.

Финансовая инфраструктура — совокупность учреждений, способствующих эффективному проведению финансовых операций по образованию, распределению и перераспределению совокупного общественного продукта, а также осуществлению контроля рублем за хозяйственно-финансовой деятельностью предприятий. Это банки, различные инвестиционные и пенсионные фонды, страховые и финансовые компании, институциональные инвесторы и др. Финансовая инфраструктура России количественно и качественно отличается от инфраструктуры стран с развитой рыночной экономикой. Так, на один мил-

люю жителей в России приходится 75,2 отделения банков, в США — 272,9, Германии — 640,5, Японии — 304,3. Доля коммерческих банков в рыночной капитализации России составляет 2,95%, США — 8%, Англии — 16%. Для того чтобы ускорить рыночные преобразования в российской экономике, необходимо наращивать масштабы и качественно совершенствовать российскую финансовую инфраструктуру.

Фондовый инфраструктура — это совокупность учреждений, способствующих осуществлению на регулярной основе свободной купли-продажи ценных бумаг по рыночным ценам. Она представляет собой существенный элемент рыночных отношений и рынка капиталов, создающий предпосылки для мобилизации финансовых ресурсов с целью использования их в долговременных инвестициях. Однако удельный вес населения, которое участвует в проведении операций на рынке ценных бумаг, в России менее 0,1%, в США — 48,2%, Японии — 26,5%. В России необходимо наращивать темпы развития фондовой инфраструктуры, так как она выполняет следующие важные функции: а) установление рыночной стоимости ценных бумаг; б) организация вторичного рынка ценных бумаг; в) обеспечение перелива капитала между различными отраслями экономики и районами страны; г) мобилизация временно свободных денежных средств через продажу ценных бумаг для вложений в различные отрасли экономики.

Особо выделяется **инфраструктура внешней торговли**, к которой относятся торговые коммерческие центры, торгово-промышленные палаты, торговые дома и др. Особое место принадлежит валютной бирже, которая способствует проведению операций по обмену иностранной валютой. На валютной бирже осуществляется официальная регистрация валютных курсов, которые затем публикуются в биржевых бюллетенях. Эти данные являются справочными при заключении контрактов. Наибольшая доля сделок приходится на доллары США. Она приводит два вида операций: а) спот — немедленная поставка валюты; б) форвард — валюта поставляется на срок через оговоренное время (месяц и более) по согласованному на момент сделки курсу.

Создание развитой рыночной инфраструктуры в нашей стране потребует крупных инвестиций и времени.

10. Теория потребительского поведения

Общая характеристика

Поведение потребителей и рыночный спрос являются существенный интерес в теории экономического развития.

Чтобы его понять, прежде всего необходимо проанализировать факторы, влияющие на поведение потребителя.

Факторы, влияющие на поведение потребителей:

1. **Раздвоенное поведение.** Типичный потребитель стремится получить за свои деньги все, что можно, или использовать специальную терминологию, максимизировать совокупную полезность. Иначе говоря, он хочет приобрести как можно товаров и услуг при минимальных расходах. Такой шаг потребителя рассматривается как раздвоенное поведение.

2. **Предпочтения.** Средний потребитель имеет достаточно определенную систему предпочтений в отношении товаров и услуг, предлагаемых на рынке. Покупатели прекрасно представляют себе, какую предельную полезность они извлекут из каждой последующей единицы различных продуктов, которые они могут задумать купить.

3. **Доход потребителей.** Иначе этот шаг рассматривается как бюджетное ограничение. Денежный доход имеет ограниченную величину, поэтому можно купить ограниченное количество товаров. За несколькими исключениями (Ринофалтер, ширинг, Саудовской Аравии) все потребители испытывают на себе сдерживающее влияние бюджета.

4. **Цены.** Поскольку величина дохода ограничена, а товары имеют заданные цены, потребитель не может купить все те продукты, которые ему бы хотелось. Итак, потребителю приходится подбирать такую комбинацию товаров и услуг, которая максимально бы удовлетворение его потребностей. В этой связи возникает вопрос: как потребители удаются, по выходу на предельного стоимости бюджета, приобрести именно те товары и услуги, при которых можно максимизировать удовлетворение потребностей? Ответ на этот вопрос лежит в правиле максимизации полезности. Для того чтобы лучше понять теорию потребительского поведения, по-новому рассмотрим закон спроса.

Объяснение закона спроса при помощи закона убывающей предельной полезности

Закон спроса также можно объяснить при помощи закона *убывающей предельной полезности*. Чтобы познать его точный смысл, необходимо рассмотреть составные части этого закона.

Каждый продукт должен обладать полезностью, или, по Марксу, потребительской стоимостью. Полезность — способность товара или услуги удовлетворять ту или иную потребность. Например, хлеб удовлетворяет физиологическую потребность человека, а книга — духовную. Но в экономическом анализе важное значение приобретает не просто полезность, а предельная полезность продукта. Предельная полезность — это *дополнительная полезность*, извлекаемая потребителем из каждой дополнительной единицы продукта. Например, купил пирожок. Съел. Захотелось еще — уж очень вкусные пирожки! Купил второй. Съел. Если есть, дышать и копаться, то можно кушать и третий, и четвертый и т.д. Однако здесь большое «но». Практика показывает, что полезность каждой последующей единицы продукта (в нашем случае пирожка) будет падать. И такая связь носит постоянный и устойчивый характер. Отсюда экономисты-маржиналисты вывели закон *убывающей предельной полезности*. Он гласит, начиная с определенного момента дополнительные единицы каждого продукта будут приносить потребителю постоянно уменьшающуюся добавочную удовлетворенность. Согласно данному закону, производители должны понижать цену, для того чтобы побуждать потребителей к увеличению покупок такого продукта. Таким образом, предельная полезность выражает степень удовлетворенности от потребления дополнительной единицы продукта. В этой связи более глубокое объяснение поведения потребителя можно дать при помощи бюджетных (доходных) линий и кривых безразличия. Кратко рассмотрим их.

Бюджетные линии и карта кривых безразличия

Бюджетная линия показывает различные комбинации благ, которые потребитель способен приобрести при данных доходе и данных ценах. Расположение бюджетной линии зависит

от величины денежного дохода и цен. Конкретизируем: 1) увеличение дохода приводит к смещению бюджетной линии вправо, а уменьшение — влево; 2) снижение цен обоих продуктов (подобно увеличению дохода) перемещает график вправо, а повышение — влево. Кривая безразличия может сместиться влево, если потребитель предпочитает меньше купить товаров А и Б. Если же потребитель предпочитает больше купить товаров А и Б, то кривая смещается вправо. В этом случае получаемый график, называемый картой безразличия (см. рис. 10.1).

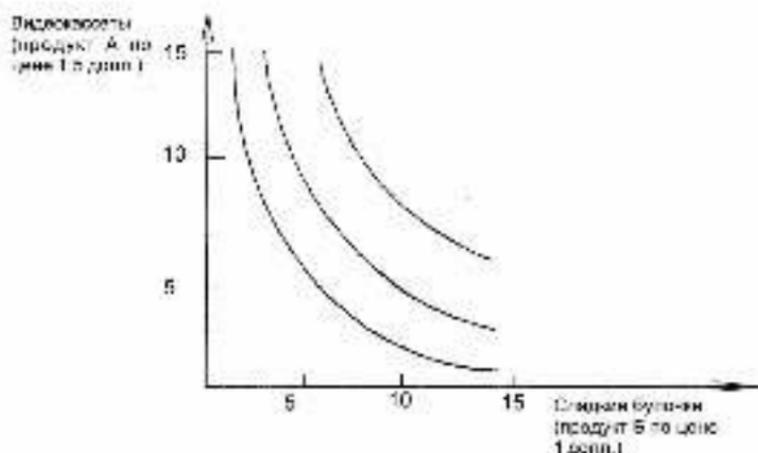


Рис. 10.1. Карта кривых безразличия

Рисунок строится на предположении, что потребители могут предпочесть (ранжировать) разные комбинации товаров А и Б. Из рисунка видно, что потребитель предпочитает тот выбор товаров, который удовлетворяет его потребности. Но потребитель безразличен к любой другой комбинации товаров. Именно поэтому кривая носит название кривой безразличия. Однако нельзя не учесть, что величина дохода, которым располагает потребитель в определенный период времени, влияет на величину набора товаров. Это называется бюджетным сдерживанием.

Предположим, что покупатель располагает доходом в 12 долл. и покупательно нуждается всего два продукта: видеокассеты (продукт А по цене 1,5 долл.) и сладкие булочки (продукт Б по цене 1 долл.). Что в этом случае может приобрести потреби-

тель? Он может приобрести или восемь видеокассет, или 12 булочек, или шесть видеокассет и три булочки. И так далее в зависимости от своих потребностей. Но потребитель ограничен своим доходом. Иными словами, он может купить любой набор товаров, но только на тот доход, которым он располагает. Отсюда наклон кривой спроса всегда нисходящий: сверху вниз.

Экономическая ценность времени

Теория потребительского поведения должна учитывать экономическую ценность времени. И потребление, и производство имеют одну общую черту — они требуют времени. Следовательно, время представляет собой ценный экономический ресурс. Поэтому логично утверждать, что цены потребительских товаров должны на самом деле включать в себя не только рыночные цены, но и ценность времени, необходимого для потребления данного товара. Следовательно, знаменатели в правиле максимизации полезности должны отражать полную цену, т.е. рыночная цена + ценность времени, необходимого для потребления товара. Практика показывает, что экономическое развитие не способно одновременно обеспечивать изобилие товаров и изобилие времени. Оказывается, экономика передовых государств богата товарами, но бедна временем. Они живут по принципу «Время — деньги!» И наоборот — слаборазвитые страны богаты временем, но бедны товарами. И принципы у них другие. Сформулируйте их сами.

11. Предпринимательская деятельность (бизнес) и фирма в рыночной экономике

Понятие предпринимательской деятельности

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли. Так указано в Законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 г. На наш взгляд, предпринимательская деятельность и бизнес — это синонимы. В узком смысле слова, бизнес — это дело, которое приносит прибыль. В широком смысле слова бизнес — это: а) экономическая, предпринимательская деятельность, приносящая доход, выгоду; б) производственное, торговое, коммерческое предприятие; в) коммерческая практика одного предпринимателя или фирмы; г) удачная сделка, покупка; д) «деловой мир», среда коммерсантов. Субъект, осуществляющий активную экономическую, предпринимательскую, коммерческую деятельность, называется бизнесменом. Он может быть владельцем какого-либо дела или не иметь его, а быть наемным работником в сфере менеджмента, маркетинга, финансов и т.п. Бизнесмен должен обладать необходимыми личными качествами: стремлением делать карьеру, волей к самореализации и самосовершенствованию, жаждой к высокому качеству собственной жизни и т.п.

Бизнес осуществляется на свой страх и риск предпринимателя или под имущественную ответственность.

Бизнес может быть в любых сферах экономики: промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте и связи, в торговом и банковском деле, в сфере услуг и внешнеэкономической деятельности. Общество от бизнеса ждет только одного: чтобы производство было не просто прибыльным, а социально значимым, т.е. удовлетворяло социально-экономические потребности людей.

Основной прибыльной деятельностью бизнесмена является бизнес-план. Он необходим предпринимателю, его потенциальным инвесторам и сотрудникам. Предприниматель должен определить реальность своих идей, инвесторы должны знать реальность осуществления идеи, сотрудники должны знать перспективы и задачи создаваемого предприятия. Поэтому бизнес-план представляет собой программу совершения сделки и извлеченная прибыль. С другой стороны, он есть система планомерно организованных мероприятий, нацеленных на реализацию идеи. Эти планы-программы предпринимательской деятельности получили название бизнес-план.

Спекулянт и мафиозиная деятельность почти обидно не имеют с правовым бизнесом. Где осуществляется бизнес? На фирме. Что же такое фирма и что такое правовой бизнес?

Фирма:

определение, внутренняя и внешняя среда

В рыночной экономике необходимо различать два понятия.

1) **предприятие** — это непосредственное производство или производственно-технологическая характеристика организации: какой продукт выпускается, какая применяется технология, каков объем выпуска, применяемое сырье, количество и структура занятых работников и т.д.

2) **фирма** — процесс управления хозяйственной деятельностью: от выпуска продукции до ее реализации. Она может состоять из одного предприятия, из двух-трех и более фирм.

Главная цель фирмы — максимизация прибыли; подчиненные цели — увеличение доли рынка и лидерство в НТП. В деятельности фирмы выделяются условия **внутренней и внешней среды**. К последней относятся и международные окружение (см. рис. 11.1).

Внутренняя среда включает продукт, структуру управления фирмой, технологию, персонал, финансы, планирование, маркетинговые решения, акция хозяйственной деятельности и контроль. Эту внутреннюю среду фирма формирует и развивает сама, руководствуясь четкими целями. К целям фирмы, как правило, относятся: эффективное производство, возмращение инвестиций, достойная оплата труда персонала (чтобы рабочий



Рис. 11.1. Фирма: соотношение внутренней, внешней среды и международного окружения

миг жить достойно» — Ф. Тейлор), выполнение социальных обязанностей перед персоналом и т.п. К целям маркетинга относят: удовлетворение потребностей и запросов клиентов фирмы, обеспечение высокого объема продаж, росты техник продаж и конкурентоспособности, завоевание определенных долей и сегментов рынка, рост нормы прибыли и всех ее производных (составляющих), завоевание хорошего имиджа (образа) фирмы, позиционирование торговых марок и многие другие.

Но сфера и внешняя среда — это макроэкономические условия (система конкуренции, рынков и цен, уровня инфляции, налоги и т.д.), правовые, политические, международные и социальные условия, т.е. те условия, которые фирма сама устанавливать и контролировать не может. Через систему маркетинга фирма как бы входит на внешнюю среду и живет по ее законам. Если фирма не учитывает внешние условия, то и результаты ее деятельности могут быть не те, на которые она рассчитывала. Такая неопределенность результата называется **риском**.

Влиять на внутреннюю среду фирмы, учитывая внешние процессы, находить способы достижения поставленных целей — это задача предпринимателя (управленца) — менеджера. Решать эту задачу ему помогает система управления, или менеджмент.

Организационно-правовые формы бизнеса

Различают три основные организационно-правовые формы фирм: 1) единоличное владение; 2) товарищество (партнерство); 3) корпорация. Все эти формы имеют как свои положительные, так и отрицательные стороны (табл. 11.1).

Таблица 11.1

Формы предпринимательской деятельности,
их преимущества и недостатки

Тип фирмы	Плюсы	Минусы
Единоличное владение – самостоятельное ведение дел в личных интересах	<ul style="list-style-type: none"> - юридически легко учредить; - нет расходов на юридические услуги; - относительно низкий первоначальный капитал; - собственник и менеджер в одном лице; 1) лично контролирует деятельность предприятия; 2) стремится вести дело официально 	<ul style="list-style-type: none"> - капитал ограничен; - трудности в получении кредита; - выгоды от специализации в управлении недоступны; - в одном лице выполняются все функции по управлению; - рискует личными активами
Партнерство – совместное владение и управление на основе объединения капиталов	<ul style="list-style-type: none"> - юридически легко учредить; - капитал достаточный; - банки охотно предоставляют кредиты; - имеется специализация в управлении 	<ul style="list-style-type: none"> - интересы партнеров не совпадают; - нет гарантий непрерывности дела; - неограниченная ответственность
Корпорация – правовая форма бизнеса, отделенная от конкретных лиц; акционерное общество	<ul style="list-style-type: none"> - широкая база привлечения капитала и легкий доступ к кредиту; при банкротстве личные активы сохраняются; - глубокая специализация управленческих функций - возможность стратегического планирования и роста 	<ul style="list-style-type: none"> - бюрократические сложности при регистрации; - возможность злоупотреблений; - проблемы двойного налогообложения; - разделение функций собственности и производства; - конфликты между менеджерами и владельцами акций

Единоличное владение — ведение дела в личном интересе, т.е. владельцем имеет материальные ресурсы и лично контролирует деятельность предприятия. К таким предприятиям относятся палачи, кафе-бюро, рестораны, питейные заведения, заправочные станции, аптеки, парикмахерские и т.д. Они как быстро появляются, так же быстро и исчезают. По общей численности их растет.

Товарищество (партнерство) — форма организации бизнеса, при которой два или более отдельных лица *большинством* владения *предпринимателя* и его управляют. Оно является естественным развитием единоличного владения. Само название объясняет суть этой формы. Сильные хозяйства, розничная торговля, сферы услуг — это те сектора экономики, где больше половины предпринимательской деятельности приходится на единоличное владение и товарищества. Обычно они объединяют свои финансовые ресурсы и умение вести дела. Подобным образом они распределяют риски, а также прибыли или убытки, которые могут выпасть на их долю. Ни степень участия в деятельности предприятия партнеры бывают разные. В некоторых случаях все партнеры играют активную роль в функционировании предприятия, в других случаях — один или несколько участников могут быть «молчаливыми», т.е. играть пассивную роль. Это означает, что они вкладывают свои финансовые средства в фирму, но не принимают активного участия в ее управлении.

Корпорация — современная правовая форма бизнеса, отличается от товариществ тем, что она может приобретать ресурсы, производить и продавать продукцию, брать в долг, предоставлять кредиты, представлять иск и выступать в суде ответником, а также выполнять все те функции, которые выполняют предприятия любого другого типа. Корпорация — наиболее эффективная форма организации бизнеса и *тарифа* привлеченных денежных капиталов. Ее присущ уникальный способ финансирования — через продажу облигаций и акций, что позволяет объединять в общей фонде финансовые ресурсы огромного числа отдельных лиц.

В современной экономической науке многого недостает не столько подходов к обоснованию необходимой и распространяемой корпораций в различных экономиках.

♦ неоклассический подход связывает их распространение, с одной стороны, с повышением эффективности рыночной экономики, а с другой — с возможностями извлечения монополистических выгод хозяйствующими субъектами от максимизации прибыли и масштаба производства;

♦ транзакционный подход рассматривает интеграционные объединения (корпорации) в контексте сокращения издержек в связи с транзакцией, т.е. перемещением товаров и услуг в технологически делимом пространстве, передачей прав собственности при заключении контрактов по производству и реализации товаров, организацией работы самой фирмы, таким образом воздействуя на выбор типа транзакции с учетом влияния на издержки;

♦ институциональный подход анализирует корпорации с позиции правовых норм (правовой инфраструктуры), правил поведения бизнеса, эволюции различных экономических учреждений (институты), рассматривающих крупные корпорации как организации, которые не ставят своей целью получение максимальной прибыли, а выполняют миссию носителей рациональности и движущей силы экономического прогресса в целом мире.

В основе формирования корпораций лежит тенденция к концентрации и централизации капитала, предъявляющая свои требования к изменению внутренней структуры управления тем или иным объединением. Если первоначально концентрация капитала гонима отражалась в укрупнении хозяйствующих единиц за счет привлечения нового капитала, то затем укрупнению капитала способствовали главным образом слияния структур, превращение их в более сложные на основе горизонтальной, вертикальной и диверсифицированной интеграции.

Все корпорации по управленческому признаку можно разделить на три основные группы:

1) корпорации независимых предприятий, когда участники полностью сохраняют свои права в хозяйственной и управленческой деятельности. К таким объединениям относятся картель, консорциум, сетевые организации, а также ассоциации в таких формах, как союзы, лиги, гильдия, общество, палата, коллегия;

2) корпорации частично зависимых предприятий, когда участники частично взаимодействуют друг с другом по исполняемому объему своей деятельности и сохраняют активность в сфе-

ре управления. Эти объединения, охватывающие промышленные предприятия, банки, страховые компании, пенсионный и инвестиционные фонды, представляют собой своеобразный каркас экономики ведущих индустриальных стран мирового хозяйства в целом. К ним относятся синдикаты, различного рода промышленные группы, отраслевые организации, а также отраслево-промышленные группы (ФПГ).

3) корпорации полностью независимых друг от друга участников с передачей функций управления холдинг-компаниям. В их числе так называемые вертикально интегрированные структуры (ВИС), экономической основой которых является вертикальная и диверсифицированная (конгломератная) интеграция, стремящаяся объединять под эгидой одной компании значительное число фирм равнообразных отраслей. Это трест, концерн и другие объединения.

Все корпорации — акционерные общества.

Акционерное общество (АО).

Акции и облигации

Акционерное общество — общество, основанное на коллективном капитале в виде выпуска и последующей продажи ценных бумаг: акций и облигаций.

Акция — эмиссионная ценная бумага, дающая право ее владельцу на получение части прибыли АО в виде дивидендов, на участие в управлении АО и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.

Фундаментальные свойства акций: акция — это титул собственности на имущество АО; акции — непсихичная бумага, у них нет конечного срока погашения; ограниченность ответственности, т.е. акционер не может потерять больше, чем вложил в акцию. Чтобы быть хозяином АО, необходимо держать *контрольный пакет*, т.е. сосредоточение в руках одного держателя такого количества акций, которое позволяет ключевым образом влиять на решение главных вопросов АО. Теоретически контрольный пакет должен содержать более 50% акций, а фактически он может иметь 20%.

Учредителями АО могут быть юридические и физические лица.

Высший орган управления делами АО — собрание акционеров.

Каждый акционер имеет право на получение дивиденда.

Дивиденд — часть прибыли АО, которая выплачивается акционерам ежегодно в соответствии с имеющимися у них акциями.

Он выплачивается деньгами или имуществом, если это оговорено в уставе. Размер дивидендов устанавливается Советом директоров. Промежуточный дивиденд выплачивается ежеквартально или один раз в полгода. Годовой дивиденд устанавливается общим собранием по рекомендации Совета директоров. Нужно знать номинальную стоимость акции и ее рыночную цену, или курс акции.

Номинальная стоимость акции — это первичная стоимость при ее выпуске.

Курсовая цена (курс акции) — это цена, по которой реально покупается и продается акция на рынке. Курс акции находится в **прямой** зависимости от величины дивиденда и **обратной** от ставки банковского процента, выраженной в %.

$$\text{Курс акции} = \text{Дивиденд} / \text{Ставка банковского процента} \cdot 100\%$$

Например, дивиденд равен 10 долл., ставка банковского процента — 5%, следовательно, курс акции равен 200 долл. Только так определяется рыночная цена акции.

Курс акций также зависит от таких факторов, как:

- 1) категория и тип акции — обыкновенная (простая) или привилегированная;
- 2) инфляция;
- 3) политическое состояние страны, военные действия и т.д.

Обыкновенная акция дает ее владельцу право голоса на собрании акционеров, делает его владельцем части собственности данного АО; дает ему право получить часть прибыли, именуемую дивидендами. Виды простых акций по режиму голосования: неголосующие, побочечные, явсоголосные.

Привилегированная акция — это ценная бумага, позволяющая получить установленный дивиденд, допустим, 5% от номинальной стоимости акции, независимо от размеров получа-

емой прибыли АО. Она занимает промежуточное положение между обыкновенными акциями и облигациями: сначала доход выплачивается держателю облигации, затем по привилегированным акциям и в конечном итоге по обыкновенным. Самое главное, по последним ничего не выплачивается, пока владельцам привилегированных акций полностью не выплачена сумма дивидендов.

Облигации — это денежные бумаги, по которым выплачиваются фиксированные доходы.

Доход по облигации называется процентом. Если купонная, сама облигацию именуют купонной, или твердо процентной бумагой. Доход с облигации выплачивается держателю облигации своевременно, независимо от того, получает ли компания прибыль или не получает. Если компания не выполняет своих обязательств, ее можно принудить к суду, как и любого должника. Держатели облигаций не имеют права контролировать решения корпорации.

12. Фирмы крупного и малого бизнеса

Причины расширения фирм

Как расширятся фирмы? Существует два пути.

Первый путь — предполагает увеличение «поля деятельности», или доли рынка, за счет объединения двух-трех и более фирм под одной крышей. Есть несколько способов такого объединения: горизонтальное, вертикальное и диверсификационное (конгломераты).

Второй путь — это производство новых товаров на основе своей специализации или расширения ассортимента товара. Например, фирма, выпускающая маленькие электромоторы, используя свои специализации, выходит на рынки таких товаров, как электропоскотеры, сушилки и стиральные машины. Или фирма использовала свой опыт в технологии производства резиновых изделий и вошла в рынки спортивных товаров, обуви.

Почему фирмы расширяются:

1) чтобы сократить средние издержки и увеличить прибыль.

Рост масштабов производства дает возможность фирме выпускать больше продукции, что позволяет сократить средние издержки, или добиться экономии, и соответственно повысить прибыльность своего бизнеса:

2) чтобы обеспечить стабильность хозяйственной деятельности.

Крупные фирмы, имеющие больше ресурсов, легче справляются с колебаниями спроса на производимую продукцию. Более того, это важный стимул для расширения фирм, производящих несколько различных товаров, т.е. для многопрофильных фирм. Совокупный спрос на разнообразные товары всегда стабильнее, чем спрос на какой-нибудь один из них;

3) чтобы укрепиться на рынке.

Чем крупнее фирма, тем больше ее доли (контроль) на рынке. Установить свой контроль над всем рынком является

палитым стимулом для расширения фирмы. Фирма, контролирующая, скажем, 60—80% всего рынка, имеет гораздо больше власти, чем фирма, которой принадлежит только 10% рынка.

Как определить размер фирмы? Нет ни одного удовлетворительного способа определения размера фирмы. Чаще всего для этого используется количество занятых в ней рабочих. Однако такая оценка может ввести в заблуждение, потому что в ней не учитываются следующие обстоятельства. Очень крупные предприятия, такие как нефтеочистительные и химические заводы, используют огромные объемы дорогого капитального оборудования при сравнительно небольшом количестве рабочих. По этой причине статистические данные о размерах фирм еще включают стоимость используемого кося капитала и выпуск продукции в денежном выражении.

Крупные фирмы и их виды

Фирмы могут быть объединеными разного типа: горизонтальной, вертикальной и конгломеративной.

1. Горизонтальное объединение.

Первоначально появились фирмы горизонтального типа — объединение предприятий, которые производят или реализуют *одинаковую* продукцию (см. схему 12.1). Например, обувная, сталеделительная, нефтяная, электрическая фирма и т.д. Уже само название фирмы говорит о ее специализации на выпуске одного продукта или услуги.

Есть несколько причин для такого объединения:

- 1) уменьшение средних издержек;
- 2) увеличение контроля над рынком, безусловно, уменьшает количество конкурентов;
- 3) закрытие нерентабельных заводов или фабрик и концентрация производства на более эффективных предприятиях.

Схема 12.1

Горизонтальное объединение

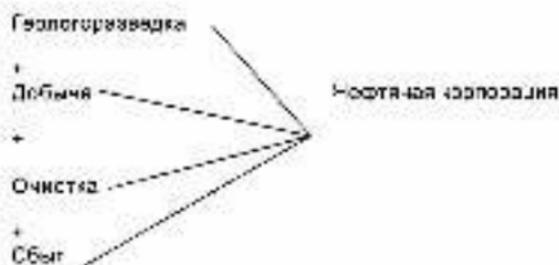
Плывущая интерпретация					
фирма А +	фирма Б +	фирма В +	фирма Г +	фирма Д +	фирма Е

2. Вертикальное объединение или вертикальная интеграция.

Под вертикальной интеграцией подразумеваются объединение на различных этапах производственного процесса. Она может происходить в направлении первичных или конечных этапов производства. На сегодняшний же день все без исключения крупные фирмы в развитых странах представляют собой вертикальное объединение предприятий, специализирующихся на различных, но взаимосвязанных операциях единого производственного процесса (см. схему 12.2).

Схема 12.2

Вертикальное объединение



3. Конгломераты

Иногда фирмы объединяются и охватывают предприятия различных, но не взаимосвязанных отраслей, т.е. они не производят единичную продукцию и не участвуют в общем производственном процессе. Такой тип интеграции называется **конгломератами** (см. схему 12.3). Например, фирма объединяет предприятия, производящие моторы на все случаи жизни, и производство пиццевых продуктов. Почему это происходит? Ответ: перенакапление капитала в производстве моторов требует поиска его приложения в другие отрасли, менее прибыльные на данный момент, но обладающие перспективами будущего. Вот и объединяются не взаимосвязанные отрасли.

Основным стимулом для такой интеграции является, по-видимому, стремление к большей безопасности. В конгломерат входят компании, производящие абсолютно разные товары.

и можно надеяться, что успех одной будет компенсировать возможный провал другой.

Схема 13.3

Конгломерат

Добыча + Машиностроение + Текстильная + Производство хим.
препаратов + спирта + шива

или

Сбыт + Туризм + Сельское + Обувная
промышленность

Каждая из этих фирм работает не на полную мощность, а следовательно, имеет сравнительно высокие средние издержки. Объединение же этих фирм позволяет как бы вдохнуть жизнь в хиреющие предприятия и заставить их работать на полную мощность.

Мы рассмотрели объединение фирм на уровне национальной экономики. Кроме национальных фирм возникают транснациональные корпорации.

Транснациональная корпорация (ТНК) владеет и осуществляет контроль над предприятиями в нескольких странах. Многие крупные компании мира являются многонациональными, например «Форд», «Гувер», «Кодак», «Дженерал моторс» и др.

Ежегодный объем продукции нескольких многонациональных компаний нередко превышает объем национального производства (по стоимости) многих небольших стран. В развитых странах на многонациональные корпорации приходится 60% торговли промышленными товарами. Большинство таких компаний находится в США, но многие и в Великобритании, Франции, Германии и Японии.

Эти мощные корпорации оказывают большое влияние на экономику тех стран, где они ведут свои операции.

В большинстве стран, где проводят свои операции многонациональные компании, они обычно являются экспортерами. Это объясняется тем, что их товары известны во многих странах, где они имеют широкую сеть заводов, агентств, каналов сбыта, сервисных организаций и т.д.

Малый бизнес: общая характеристика

Формирование и развитие рыночных отношений предполагает свободное и равноправное сосуществование и развитие различных форм собственности и различных секторов внутри каждой формы собственности. Рассматривая частный сектор экономики, можно говорить о трех крупных предпринятиях, которые по общепринятой терминологии определяются как крупные, средние и малые предприятия в зависимости от их размеров.

Малый бизнес, или малое предпринимательство (далее — МБ), представляет собой многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны.

Сектор МБ образует самую разветвленную сеть предприятий, действующих в основном на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потребителем товаров и услуг. В совокупности с небольшими размерами малых предприятий, их технологической, производственной и управленческой гибкостью это позволяет чутко и своевременно реагировать на изменения спроса конъюнктуру рынка.

В мировой практике не существует единых критериев и показателей для определения размеров предприятия (фирмы). И тем не менее можно предложить определенную их классификацию (см. табл. 12.1).

В России определение малых предприятий дается в Федеральном законе от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»:

Сектор МБ является объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Хотя наличие любого развитого государства составляет крупные корпорации, а наличием внутренней экономической силы — крупного капитала в значительной мере определяет уровень научно-технического и производственного потенци-

Классификация малых предприятий

По цели деятельности	Только коммерческие организации, т.е. организации, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли
По составу учредителей	Не превышает 25% доля участия в уставном капитале: — Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), общественных и иных фондов, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства
По средней численности работников за отчетный период	В промышленности, строительстве и на транспорте — до 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — до 60 человек, в оптовой торговле — до 50 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — до 30 человек, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — до 50 человек

ала, подлинной основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования является МБ как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Именно небольшие фирмы образуют свое-образный фундамент, на котором строятся более высокие «этажи» хозяйства и который во многом определяет архитектуру всего здания экономики.

Плюсы и минусы малого бизнеса

Малый бизнес — вполне самостоятельная и наиболее типичная форма организации экономической жизни общества со своими достоинствами и недостатками.

Плюсы МБ: функционирование на локальном рынке, быстрое реагирование на изменение конъюнктуры этого рынка, непосредственная взаимосвязь с потребителем, узкая специализация на определенном сегменте рынка товаров и услуг, возможность начать собственное дело с относительно малым стар-

товым капиталом. Все эти черты МБ являются его достоинствами, повышающими устойчивость на внутреннем рынке, но при определенных условиях становятся недостатками, сдерживающими его развитие.

Минусы МБ: 1) с одной стороны, быстрое реагирование МБ на изменения условий функционирования делает его более мобильным и приспособляемым, а с другой — зависимым от конъюнктуры рынка, динамики внешних социально-экономических и политических условий; 2) относительно небольшой капитал ограничивает рамки производства и, соответственно, возможность привлечения дополнительных ресурсов (научно-технических, финансовых, производственных, трудовых и т.д.); 3) небольшие масштабы производства и количество занятых обуславливают простоту управления предприятием; 4) совмещение функций собственника и менеджера в лице хозяина предприятия, установление личных связей с работниками предприятия, неформальный стиль управления, снижая управленческие издержки, нередко приводят к самоэксплуатации и сверхурочным работам.

Чем определяются позиции малых предприятий в конкурентной борьбе? У таких фирм обычно есть два возможных варианта поведения: выбор такой сферы деятельности, где малый размер предприятия обеспечивает наибольшую эффективность; взаимодействие с крупной корпорацией.

В последнее время в западной экономической литературе появился термин «генеретика», которым обозначают группу быстро растущих, в основном небольших компаний, которые занимаются копированием продуктов ведущих фирм. Особенно широко они распространены в фармацевтической, электронной и других отраслях. В чем выигрывают фирмы-генеретики? Во-первых, копируя уже известные продукты, они не несут огромных расходов на научные исследования, а потому их издержки по производству синонимичных товаров (нередко выпускаемых под другими названиями) значительно ниже. Во-вторых, крупные монополии нередко завышают цены, малые же фирмы этого не делают.

13. Фирма и издержки производства

Издержки производства, авансированный капитал: определения

Издержки производства — расходы фирм, связанные с производством и реализацией продукта, за определенный период времени (обычно за месяц, квартал, год).

Издержки — это расчетная величина, зависящая от первоначального капитала. Чтобы начать любое производство, нужно первоначально авансировать капитал, а потом его расходовать.

Первоначально авансированный капитал — расходы на приобретение постоянных ресурсов (покупку зданий, сооружений, оборудования) и переменных ресурсов (сырья, материалов, рабочей силы, в том числе и менеджеров, и маркетологов, коммунальные обслуживание и т.д.) с целью организации какого-то дела и получения прибыли.

Таким образом, Авансированный капитал = Постоянный капитал + Переменный капитал.

Если мы рассматриваем крупное производство, то и первоначально авансированный капитал должен быть крупным, если мелкое (табачная палатка) — то и капитал маленький. Следовательно, одно дело организовать выпуск книг или мороженого, совсем другое — жемантерок. Но и в том, и другом случае требуется первоначально авансированный капитал. Предположим, что все приобрели, чтобы начать производство. Как только начинается производство, капитал превращается в издержки производства. Поэтому издержки производства отличаются от авансированного капитала.

Издержки производства всегда меньше, чем авансированный капитал. В издержки производства включается не вся стоимость зданий, станков, оборудования и т.д., а только стоимость изношенной их части в виде амортизационных начислений, которые в дальнейшем пойдут на их возмещение. В авансирован-

ный же капитал включается вся стоимость станков, оборудования зданий и т.д. **Авансированный капитал** всегда больше, чем **издержки производства**.

Издержки производства, подобно авансированному капиталу, делятся на постоянные и переменные, а также общие, средние и предельные. Анализ издержек производства должен происходить с учетом фактора времени. Отсюда издержки производства анализируются в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Издержки производства в краткосрочном периоде: постоянные, переменные, общие, средние.

Издержки производства в краткосрочном периоде делятся на постоянные, переменные, общие, средние и предельные. **Краткосрочный период (short — run)** — это период времени слишком короткий, чтобы фирма смогла изменить свои постоянные ресурсы, или производственные мощности. В этом периоде постоянные ресурсы остаются неизменными, а переменные ресурсы могут изменяться за счет цен и количества переменных ресурсов (сырья и дополнительной рабочей силы вследствие увеличения рабочего дня). Таким образом, в течение краткосрочного периода фирма может изменить объем производства путем соединения изменяющегося количества переменных ресурсов с фиксированными постоянными мощностями.

Постоянные (FC) — это издержки, которые не зависят от объема производства. Они всегда будут иметь место, даже если фирма ничего не производит. К ним относятся рентные платежи, отчисления на амортизацию зданий и оборудования, страховые взносы, оплата обязательств по облигационным займам, а также жалование высшему управленческому персоналу, расходы на коммунальные услуги и т.д. Постоянные издержки остаются неизменными при всех уровнях производства, включая нулевой (см. рис. 13.1).

На рис. 13.1 на оси абсцисс откладывается количество выпускаемой продукции (Q), а на оси ординат — общие издержки (C). Тогда прямая постоянных издержек (FC), представляющая собой константу, будет параллельна оси абсцисс. Наряду с постоянными издержками выделяют переменные издержки, которые зависят от изменения объема производства.

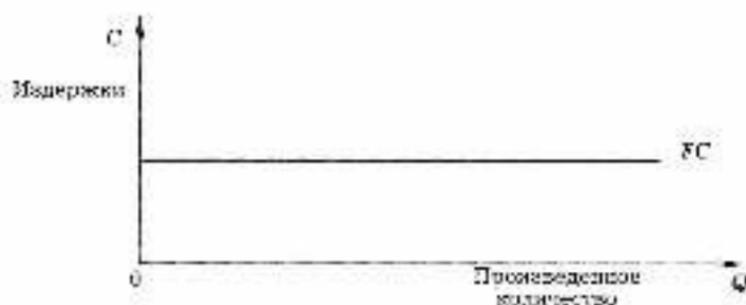


Рис. 13.1. Постоянные издержки

Переменные (VC) — это издержки, которые зависят от объема производства. К ним относятся затраты на заработную плату, сырье, топливо, энергию, транспортные услуги и тому подобные ресурсы. Переменные издержки меняются в прямой зависимости от объема производства (см. рис. 13.2).

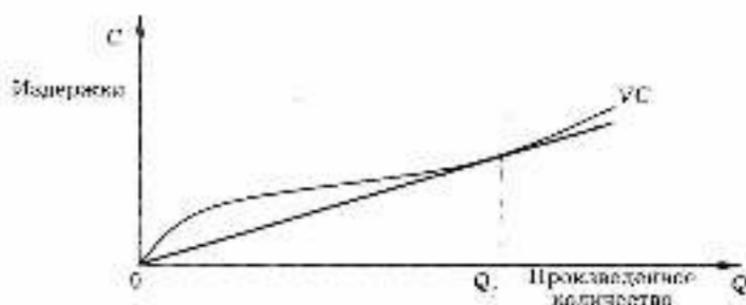


Рис. 13.2. Переменные издержки

На рис. 13.2 видно, что по мере достижения оптимальных размеров производства (в точке Q_0) происходит относительная стабилизация переменных издержек. Однако дальнейшее расширение производства неизбежно приведет к новому росту VC, когда увеличение выпуска требует более быстрого роста издержек по сравнению с ростом производства.

Общие (валовые) издержки (Total Cost, TC) — сумма постоянных и переменных издержек фирмы в связи с производством продукции:

$$TC = PC + VC,$$

где PC — постоянные издержки,

VC — переменные издержки.

Общие (валовые) издержки можно рассматривать как функцию от произведенной продукции (Q): $TC = f(Q)$. Возможны и обратное рассмотрение этой функциональной зависимости:

$$Q = f(TC).$$

Графически общие (валовые) издержки означает суммирование кривых постоянных и переменных издержек (см. рис. 13.3).

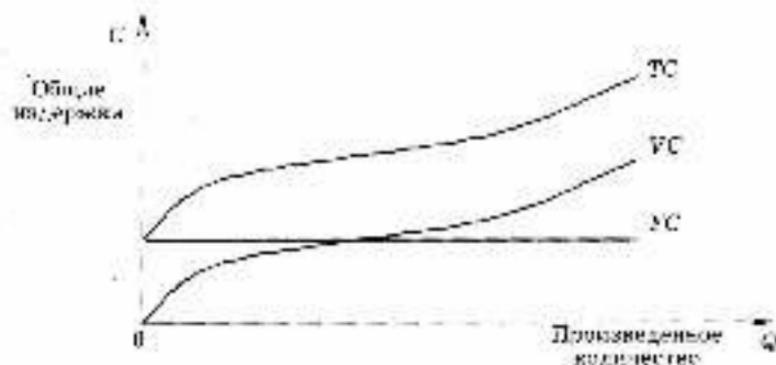


Рис. 13.3. Валовые (общие) издержки

Средние издержки.

Различают средние постоянные, переменные и общие издержки.

Средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки — это просто постоянные, переменные и общие издержки производства в расчете на единицу продукции. Величина средних постоянных издержек непрерывно уменьшается по мере роста объема производства, поскольку фиксированный сумма издержек распределяется на все большее и большее количество единиц продукции. Средние переменные издержки изменяются в соответствии с законом убывающей отда-

чи. Средние общие издержки получаются в результате суммирования средних постоянных и средних переменных издержек.

Средние постоянные издержки (*AFC*, *Average Fixed Cost*) определяются путем деления постоянных издержек на объем продукции: $AFC = FC/Q$. Поскольку с увеличением объема производства растет общая выручка, средние постоянные издержки представляют собой все меньшую и меньшую величину, приходящуюся на единицу изделий (см. рис. 13.4).

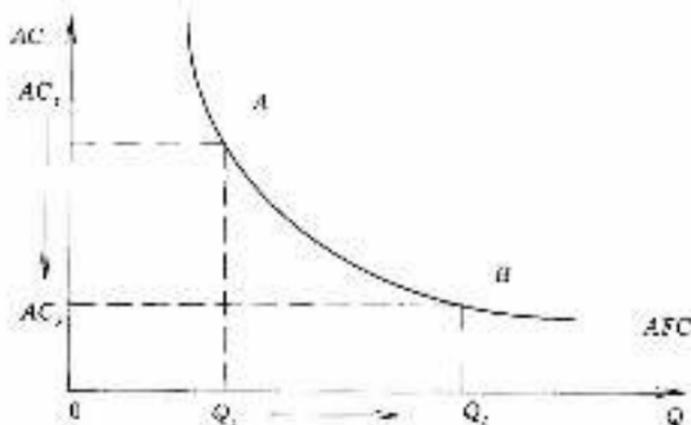


Рис. 13.4. Кривая средних постоянных издержек

Средние переменные издержки (*AVC*, *Average Variable Cost*) определяются путем деления переменных издержек на объем продукции Q : $AVC = VC/Q$. Технологически оптимальный размер выпуска достигается, когда они становятся минимальными (см. рис. 13.5).

Средние общие издержки (*ATC*, *Average Total Cost*) — общий объем издержек фирмы, деленный на объем ее продукции (на количество произведенного продукта): $ATC = TC/Q$. Они также определяются путем сложения средних постоянных (*AFC*) и средних переменных (*AVC*) издержек:

$$ATC = AFC + AVC = (FC + VC)/Q.$$

Иногда средние общие издержки (*ATC*) сокращенно обозначаются как *AC*. Графически *ATC* могут быть получены путем суммирования кривых *AFC* и *AVC* (см. рис. 13.6).

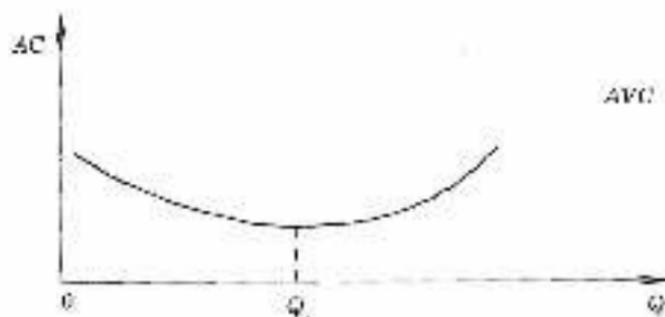


Рис. 13.5. Кривая средних переменных издержек

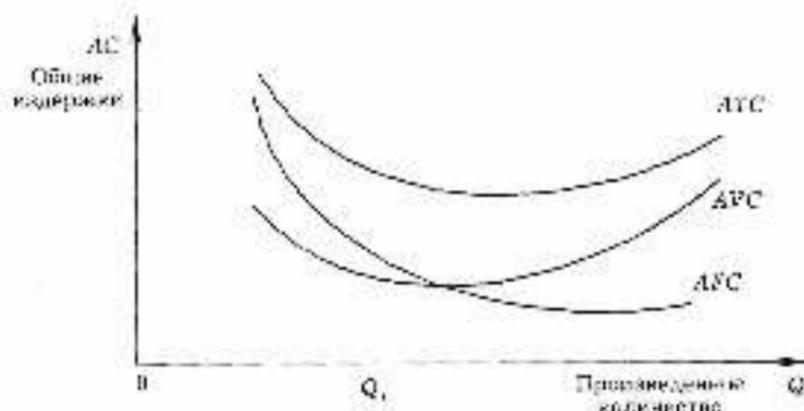


Рис. 13.6. Средние общие издержки

Понятие средних издержек необходимо для определения эффективности хозяйствования фирмы, положения равновесия и определения ближайших перспектив развития — расширения, сокращения производства или ухода из отрасли. Разграничение постоянных и переменных издержек имеет большое значение для анализа процесса производства и поведения фирмы в условиях разных рыночных структур.

Для определения стратегии фирмы важное значение имеют предельные издержки (MC), или дополнительные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции. MC можно определить для каждой добавочной единицы продукции путем деления изменения прироста суммарных общих

издержек на величину прироста продукции. Предельные издержки равны приросту переменных издержек (сырья, рабочей силы), если предполагается, что постоянные издержки неизменны (см. рис. 13.7).

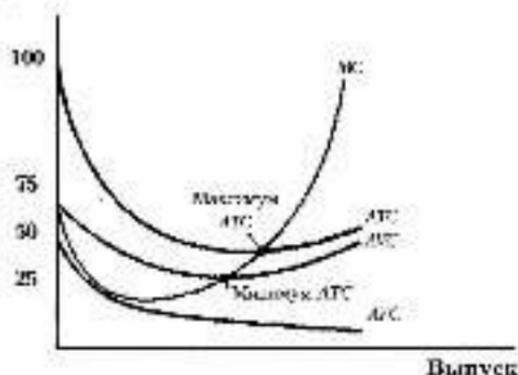


Рис. 13.7. Предельные и средние издержки

На рис. 13.7 кривая предельных издержек пересекает кривые средних переменных издержек и средних совокупных издержек в точках их минимального значения.

Сравнение средних и предельных издержек производства — важная информация для определения оптимальных размеров производства, в пределах которых фирма максимизирует прибыль.

Предельные и средние издержки представляют собой важные понятия. Они сказываются на выборе фирмой объема производства. Их знание особенно важно в условиях заметных колебаний спроса. Если фирма осуществляет выпуск продукции в объеме, при котором предельные издержки резко возрастают, неопределенность относительно увеличения спроса в будущем может заставить фирму внести изменения в производственный процесс и, вероятно, прибегнуть к дополнительным затратам сегодня, чтобы избежать более высоких издержек завтра.

Закон убывающей отдачи

Согласно закону убывающей отдачи, начиная с определенного момента последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному (фиксированному) ресурсу (капиталу или земле) сначала дает уменьша-

ющийся предельный доход, а затем и средний доход, в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Иначе говоря, рост объема производства будет происходить все медленнее, по мере того как больше рабочих будут привлекаться к производству. Предельный продукт (MP), а вместе с ним предельный доход (MR) начинает убывать не потому, что нанятые позднее рабочие оказались менее квалифицированными, а потому, что относительно большее количество занято при той же величине имеющихся капитальных фондов.

Действие закона убывающей отдачи в процессе производства можно наблюдать, анализируя предельные издержки. Предельные издержки высоки вначале, когда незначительный рост выпуска продукции вызывает большое увеличение факторов производства. Однако по мере того, как использование факторов производства становится более эффективным, предельные издержки значительно снижаются. Но они вновь начинают расти при относительно большом объеме выпуска продукции, благодаря действию закона убывающей отдачи.

Издержки производства в долговременном периоде

Издержки производства в долговременном периоде имеют ту же характеристику и классификацию, что и издержки в кратковременном периоде, но у них есть специфика: они тесно взаимосвязаны с масштабами производства. **Долговременный период (long-run)** — это период времени достаточно продолжительный, чтобы фирма могла успеть изменить количество всех используемых ресурсов: и постоянных и переменных, включая размеры предприятия. *В этом периоде все ресурсы являются переменными.* Таким образом, кратковременный период представляет собой период фиксированных мощностей, а долговременный период — период изменяющихся мощностей.

Известно, что фирма может быть малой, средней и крупной, т.е. существуют разные масштабы производства. Издержки же производства непосредственно зависят от масштабов производства.

Эффект масштаба, или экономия, обусловленная ростом масштаба производства, проявляется в снижении долговременных средних издержек производства на единицу продукции.

Эффект от изменения масштабов производства может быть положительным или отрицательным.

Положительный эффект масштаба — когда по мере роста размеров предприятия происходит снижение средних издержек производства за счет более высокого уровня специализации труда рабочих и управленческого персонала; возможности использования более производительного оборудования; более полной утилизации отходов путем производства побочной продукции. Все это способствует получению экономии за счет роста масштабов производства.

Положительный эффект масштаба необходимо учитывать при разработке государственной политики.

Если действует положительный эффект масштаба, то экономически выгоднее иметь одну крупную фирму, производящую (при относительно низких издержках) продукцию, чем множество мелких фирм (с относительно высокими издержками). Такая крупная фирма может контролировать установившуюся цену, и в связи с этим может использоваться вмешательство государства в вопросы регулирования таких цен и деятельности компаний. Например, положительный эффект масштаба в производстве электроэнергии послужил причиной государственного регулирования деятельности крупных энергетических компаний.

Отрицательный эффект масштаба — когда по мере роста размера предприятия происходит рост средних издержек за счет сложности управления крупномасштабным производством. Вместо экономии возникает убыток или потери. Отрицательный эффект масштаба применим к любой фирме с крупномасштабными операциями. В конечном итоге трудности управления, связанные со сложностями организации и проведения крупномасштабных операций, могут привести к снижению капитализации. Таким образом, отрицательный эффект масштаба связан с проблемами координации задач и сокращения контактов между руководителями и рабочими.

Разница между объемом производства, при котором достигается действие положительного эффекта масштаба, и объемом производства, при котором действует в силу отрицательный эффект масштаба, может быть довольно значительной. В этой связи в долгосрочном периоде имеет место ситуация, когда неизменные долгосрочные средние издержки вызывают постоянную отдачу от роста масштабов производства.

При неизменном эффекте масштаба размер деятельности фирмы не влияет на производительность отдельных факторов. Средний и предельная производительность факторов производства фирмы остается неизменной как для крупных, так и для мелких предприятий. При неизменном эффекте масштаба вместо одного завода, использующего определенную производственную технологию, можно построить два завода, выпускающих вдвое больше продукции.

Эффект масштаба играет важную роль для фирм в различных отраслях производства в США и во всем мире. При прочих равных условиях чем больше эффект масштаба, тем более крупные фирмы действуют в той или иной отрасли промышленности. Обычно производственные отрасли промышленности имеют больший эффект масштаба, чем отрасли сферы услуг, так как производству требуются существенные капиталовложения в оборудование, чтобы фирмы могли действовать самым эффективным образом. Отрасли сферы обслуживания являются трудоемкими и обычно обеспечивают эффективность только затрат как в крупных, так и в малых масштабах.

Во многих работах понятие «экономия, обусловленная ростом масштаба производства» используется как синоним понятия «возрастающий эффект масштаба». Однако первое понятие применимо, когда масштаб деятельности возрастает и фирме дано достаточно времени (например, один или два года), чтобы удешевить производство путем замены тех или иных входных факторов другими. Эффект масштаба измеряем с расширением производства, когда вводимые факторы в пропорциональном отношении остаются неизменными. Таким образом, фирма может удвоить выпуск продукции, используя некоторое краткое число всех входных факторов меньше двух, и получить возрастающий эффект масштаба. Экономия, обусловленная ростом масштаба производства, включает, следовательно, возрастающий эффект масштаба как особый случай, но в более общей фирме он допускает изменение всех сочетаний входных факторов по мере изменения уровня выпуска продукции.

14. Фирма в условиях чистой конкуренции

Постановка вопроса: рыночные модели

В рыночной экономике имеют место четыре модели рынка. Они отличаются по количеству фирм и отрасли независимо от того, является продукция стандартизированной или дифференцированной и насколько легко или трудно новым фирмам войти в отрасль.

Чистая конкуренция — это когда на рынке очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, пшеницу или кукурузу). Новые фирмы могут легко войти в отрасль.

Монополистическая конкуренция характеризуется сравнительно большим числом продавцов, которые производят дифференцированные продукты (одежду, мебель, книги). Дифференциация является основой для обретения благоприятных условий для продаж и обновления продукции. Входение в отрасль с монополистической конкуренцией довольно простое.

Олигополия отличается небольшим числом продавцов, и эта «малочисленность» означает, что решения об определении цен и объемов производства являются взаимозависимыми. Каждая фирма испытывает на себе влияние решений, принимаемых ее конкурентами, и должна учитывать эти решения в своем собственном поведении в области ценообразования и определения объема производства. Продукты могут быть как стандартизированными (такими как сталь или алюминий), так и дифференцированными (автомобили или компьютеры).

Чистая монополия — это когда на рынке одна фирма является единственным продавцом продукта или услуги (например, местная электрическая компания). Проникновение в отрасль новых фирм заблокировано, так как фирма представляет собой всю отрасль. Поскольку существует только один продукт, очевидно, что отсутствует дифференциация продукции. Совершенная конкуренция и чистая монополия — крайние полюсы

спектра рыночных структур и как крайности встречаются относительно редко. Гораздо чаще наблюдаются монополистическая конкуренция и олигополия.

Чистая конкуренция: характерные черты

Экономисты различают два вида конкуренции: чистую (нередко ее называют свободной или совершенной) и монополистическую (несовершенную).

Чистая, или совершенная, конкуренция характеризуется следующими чертами.

1. *Очень большая часть независимых действующих производителей.* Примером служат рынки сельскохозяйственных товаров, фондовая биржа и рынок иностранных валют.

2. *Стандартизованная, или однородная, продукция.* Отсутствует основание для неценовой конкуренции, т.е. конкуренции на базе различий в качестве продукции, рекламе и сбыте.

3. *Незначительный контроль над ценой.* 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 и, следовательно, цену продукта. Конкурентная фирма не может устанавливать рыночную цену, она может только согласиться с ней.

4. *Свободное вступление и выход из отрасли.* В условиях чистой конкуренции не существует законодательных, технических, финансовых и других мер, которые могли бы помешать возникновению новых фирм и сбыту их продукции на конкурентных рынках.

Запомним, что чистая конкуренция — это модель рынка, которая имеет лишь аналитическое и некое практическое значение. И тем не менее мы ее изучаем, чтобы познать суть нечистой, или несовершенной, конкуренции.

Как фирме определить объем производства в краткосрочном периоде: два подхода

Чтобы правильно ответить на данный вопрос, необходимо ввести в оборот новые понятия: *валовой доход* и *предельный доход*.

Валовой доход при любом уровне продаж определяется как произведение цены на количество продукции, которое фирма может продать.

Предельный доход есть добавочный доход, который является результатом продажи дополнительной единицы продукции. Заметим, что в условиях чистой конкуренции предельный доход постояен, потому что дополнительные единицы продукции будут продаваться по постоянной цене. Это означает, что каждая дополнительная единица продаж точно приравнивает свою цену к валовому доходу.

В этой связи фирма пытается максимизировать свои прибыли или минимизировать свои убытки (может быть и такой случай), приспособив к рынку свой объем производства лишь посредством изменений в масштабах переменных издержек. Возникает вопрос: как в такой ситуации фирме определить объем производства, приносящий максимум прибыли или минимум убытков? Существуют два подхода к определению объема производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальные прибыли или минимальные убытки.

Первый подход

Фирме следует сравнивать валовой доход (TR) и валовые издержки (TC). При фиксированной рыночной цене перед конкурентным производителем стоят три вопроса:

1. Следует ли производить?
2. Если следует производить, то какое количество?
3. Какая прибыль (или убыток) будет получена?

Ответ на вопрос 1: «Следует ли производить?» — таков: фирме следует производить, если она может получить а) максимальную прибыль или б) убыток, на который меньше, чем ее постоянные издержки.

Ответ на вопрос 2: «Сколько производить?» — очевиден: фирме следует производить столько такой объем продукции, который максимизирует прибыль или минимизирует убытки.

Ответ на вопрос 3: «Какая прибыль (или убыток) будет получена?» — таков: а) фирма максимизирует прибыль при условии, когда валовой доход превышает валовые издержки на максимальную величину, т.е. $TR_{max} > TC$; б) фирма будет минимизировать свои убытки при условии, когда валовые издержки превышают валовой доход на наименьшую величину ($TC_{min} > TR$). Если валовые издержки превышают валовой доход на суще-

ствозную величину ($TC_{max} > TR$), то фирма будет минимизировать убытки путем закрытия. Она станет банкротом. Итак, фирма будет максимизировать прибыль при условии, если валовой доход превышает валовые издержки на наибольшую величину. Убытки минимизируются при условии, что превышение валовых издержек над валовым доходом является минимальным, и самое главное — меньше, чем совокупные постоянные издержки.

Второй подход.

Фирме следует сравнить предельный доход (MR) и предельные издержки (MC) каждой последующей единицы продукции. Общее правило для фирм: любую единицу продукции следует производить, если предельный доход превышает ее предельные издержки ($MR > MC$). Потому что на каждой такой единице продукции фирма получает больше дохода от ее продажи, чем она прибавляет к издержкам, производя эту единицу. Точно так же, если предельные издержки единицы продукции превышают ее предельный доход, то фирме следует избегать производства этой единицы, так как к издержкам она добавляет больше, чем к доходу. Следовательно, такая единица продукции не будет окупаться.

Но ключ к правилу, определяющему объем производства в краткосрочном периоде, другой: фирма будет максимизировать прибыль или минимизировать убытки только в том случае, когда предельный доход равен предельным издержкам. Этот принцип максимизации прибыли называется правилом $MR=MC$.

Если цену (P) заменять предельным доходом (MR), то правило будет звучать следующим образом: чтобы максимизировать прибыль или минимизировать убытки, конкурентная фирма следует производить в точке, где цена равна предельным издержкам ($P = MC$). Это правило $P = MC$ является просто частным случаем правила $MR = MC$.

Зачем фирме «замыкаться», если $MR = MC$. Оказывается, есть резон. И суть его в совокупной прибыли, т.е. фирма стремится максимизировать свои совокупные прибыли, а не прибыль на единицу продукции.

Следовательно, при определении фактической прибыли или убытка должны быть сопоставлены цена (P) и средние валовые издержки (ATC). Конкурентная фирма будет максимизировать прибыль в краткосрочном периоде, производя такой объем

продукта, при котором цена превышает минимальное значение средних издержек ($P > \min ATC$). И наоборот — фирма терпит убытки, если цена меньше средних издержек $P < ATC$. Поредко такая фирма разоряется и исчезает с поля хозяйственной деятельности.

Как фирме определить объем производства в долговременном периоде

Долговременный период позволяет фирмам вносить определенные изменения, которые невозможно сделать в краткосрочном периоде. В долговременном периоде фирмы располагают достаточным временем, чтобы или расширить свои производственные мощности, или ввести технологические изменения в процесс производства. Как эти долговременные приспособления влияют на цену, касаясь определения объема производства и цены в краткосрочном периоде? После того как все долговременные приспособления завершены, т.е. когда долговременное равновесие достигнуто, цена продукта (P) должна в точности соответствовать минимуму средних валовых издержек (ATC), т.е.

$$P = \min ATC.$$

Если изначально цена превышает средние валовые издержки ($P > ATC$), то возможность получения экономических прибылей обусловит приток новых фирм в отрасль. По это расширение отрасли будет увеличивать предложение продукции до тех пор, пока цена вновь не снизится и не сравняется со средними валовыми издержками. Напротив, если цена первоначально меньше средних валовых издержек, т.е. $P < ATC$, то неизбежность убытков обусловит отток фирм из отрасли. В этом случае общий объем предложения будет сокращаться, снова повышая цену до равенства минимальных средних валовых издержек, т.е. $P = \min ATC$.

Итак, в долговременном периоде конкурентная цена будет иметь тенденцию сравняться с минимумом средних издержек производства, т.е. $P = \min ATC$. Это так происходит в результате чистой конкуренции: экономические прибыли привлекают фирмы в конкурентную отрасль до тех пор, пока эти прибыли не будут сведены на нет. Наоборот, убытки вызывают массовый отток фирм из отрасли до тех пор, пока цена продук-

та снова не покрывает издержки на единицу продукции. Экономическая прибыль и убытки, как и в случае дорожного патрульного, регулируют движение фирм. Оно может быть со знаком «плюс» и со знаком «минус».

Эффективность в условиях чистой конкуренции

Конкурентная экономика стремится распределить ограниченные ресурсы таким образом, чтобы максимизировать удовлетворение безграничных потребностей. С этой целью эффективное использование ограниченных ресурсов требует выполнения двух условий, которые можно назвать эффективностью распределения ресурсов и производственной эффективностью.

Эффективность распределения ресурсов требует распределения ресурсов между фирмами и отраслями так, чтобы получить определенный ассортимент продуктов, который наиболее необходим обществу (потребителям).

Производственная эффективность требует, чтобы каждый товар, включенный в оптимальный ассортимент продуктов, производился наименее дорогостоящим способом.

Прогрессивность чистой конкуренции является предметом спора среди экономистов. Одни доказывают, что в условиях чистой конкуренции: 1) стимул к научно-техническому прогрессу не реализуется, так как небольшой размер фирмы делает их неспособными финансировать значительные программы научных исследований; 2) сдерживается потребительский выбор и производство новых продуктов, так как чистая конкуренция базируется на стандартизированных продуктах. Чистая конкуренция не является прогрессивной в отношении развития новой техники и технологий и в этом смысле является тормозом в экономическом развитии. На смену чистой (совершенной) конкуренции приходит несовершенная.

15. Фирма в условиях монополистической (несовершенной) конкуренции

Монополистическая (несовершенная) конкуренция: характерные черты

Монополистическая конкуренция — это такая рыночная модель, для которой типичны:

1) относительно большое число производителей, которые производят похожую, но не идентичную продукцию (скажем, 25, 35, 60 или 70 фирмы, производящих транспортные средства);

2) дифференцированный продукт, выступающий в форме:

— товаров, различающихся по своим физическим или качественным параметрам: например, одна из фирм, торгующих автомобилями, придает значение внутреннему дизайну, в то время как ее конкурент уделяет особое внимание качеству самого двигателя;

— услуг, связанных с продажей продукта (реклама, упаковка, торговые знаки и марки); например, яркая реклама может убедить многих потребителей, что те или иные товары являются лучшими и заслуживают более высокой цены, чем их известные заменители;

3) конкуренция цен; цены;

4) относительно легкое вступление в отрасль.

Монополистическая (несовершенная) конкуренция охватывает отрасли, состоящие из относительно большого числа фирм, которые действуют и производят дифференцированных продукции, не вступаая между собой в тайные союзы. Ценовой конкуренции сопутствует неценовая конкуренция. Легкость вступления в отрасль способствует появлению конкуренции со стороны новых фирм в достаточно длительный период.

В условиях монополистической конкуренции господствует фирма — компания.

Монополия как форма монополистической конкуренции

Монополия (от греч. *monos* — один, *polos* — продавец) — исключительное право, принадлежащее одному лицу, группе лиц или государству на осуществление какой-либо хозяйственной деятельности.

Монополия — это такая модель рынка, при которой число производителей настолько мало, что каждый продавец в состоянии оказывать влияние на общий объем предложения, а потому и на цену продаваемого товара. Это и есть предпринимательская монополия, т.е. монополия на производство и сбыт какого-либо продукта с целью получения прибыли. Почему возникает монополия? Возникновение монополий — это результат действия законов свободной конкуренции. Это может быть основой для рождения монополий и их дальнейшего развития.

Каков же механизм образования монополий? Монополия возникает на базе: концентрации, т.е. укрупнения производства за счет действительно волеизъявления капитала; и централизации производства, т.е. слияния мелких и средних предприятий в единое крупное. Это слияние может происходить по-разному:

- ♦ **картелистически** — путем жесточайшей конкурентной борьбы (когда некоторые предприятия расширяются за счет поглощения разорившихся конкурентов);

- ♦ **оборачиваюко** — путем создания новых акционерных обществ. С появлением *картелистической конкурентной борьбы* ведется между монополией, монополиями и картелями (картелистическая, не обязанными в монополистическом объединении), а также между фирмами внутри монополий.

Нужно помнить, что *единственным преимуществом монополия* заключается в *прибыльном установлении цены* при условии, если он имеет *уникальный продукт*.

Теперь попытаемся ответить на вопрос: как монополия максимизирует прибыль?

Определение цены и объема производства

Степень эластичности кривой спроса фирмы в условиях монополистической конкуренции зависит от числа конкурентов

и степени дифференциации продукта. Чем больше число конкурентов и слабее дифференциация продукта, тем больше будет эластичность кривой спроса каждого продавца, т.е. тем больше ситуация будет приближаться к чистой конкуренции.

В краткосрочном периоде фирма производит определенный объем продукции, назначает цену, чтобы получить совокупную прибыль. Но может сложиться и менее благоприятная ситуация с издержками и спросом, ставящая фирму в положение, при котором она несет убытки. Иначе говоря, в краткосрочном периоде фирма может либо получить прибыль, либо столкнуться с убытками. Однако значительно легче вступление в отрасль, где фирмы получают высокую экономическую прибыль, приводит к тому, что в данной отрасли появляется слишком много фирм. Соответственно наступает перепроизводство товаров, спрос начинает падать, а вместе с ним и прибыль фирм. Возникает ситуация, подобная совершенной конкуренции в долговременном периоде. Однако в условиях монополистической конкуренции цена выше, поэтому **в долговременном периоде** для фирм становится характерной тенденция к безубыточности, так как цена превышает минимальные средние валовые издержки ($P > \min ATC$). Это указывает на то, что потребители не получают продукт по наименьшей цене из-за издержек монополистической конкуренции.

Ценовая конкуренция

В какой-то период времени фирма может не иметь перспектив увеличения прибыли за счет снижения цены. Единственным выходом является ценовая конкуренция. Ее направления: 1) улучшение качества продукта; 2) реклама и 3) стимулирование сбыта.

1. Улучшение качества продукта является важным средством реализации новых профессиональных знаний, новых технологий и систем управления. Такое совершенствование продукта играет чрезвычайно важную роль в двух различных смыслах: 1) удачное улучшение продукта одной фирмой заставляет конкурентов подражать или превзойти рыночное преимущество этой фирмы, а в противном случае им не избежать убытков; 2) прибыли, полученные от удачного улучшения продукта, могут быть инвестированы для финансирования дальнейших его

улучшений посредством использования дополнительной прибыли на НИОКР.

2. Женщина, которая хочет купить губную помаду, может быть сбита с толку огромной массой однотипной продукции. Нужна реклама. Цель рекламы простая — фирма надеется привлечь потребителей к ее дифференцированному продукту. В переводе на специальные термины экономической теории это означает, что фирма надеется, что реклама передвинет кривую ее спроса вправо и одновременно уменьшит ее ценовую эластичность.

16. Фирма в условиях олигополии

Олигополия: сущность и характерные черты

Олигополия (от греч. *oligos* — мало, *polios* — продаю) как модель рынка представляет собой небольшое число фирм — производителей данного товара, которые действуют совместно, и вход в олигополию новых фирм ограничен высокими барьерами. Монополистическая конкуренция — тип рыночной структуры, приближающийся к совершенной конкуренции. Монополистическая конкуренция — случай, когда «много конкуренции и мало монополии», монополистическая власть на рынке относительно невелика. Промышленно-положительной ситуацией является олигополия, когда небольшое число крупных фирм производят основную (львищую) долю продукции данной отрасли. Олигополия — это когда «много монополии и мало конкуренции».

Первая характерная черта олигополии заключается в немногочисленности фирм в отрасли. Олигополия возникает в том случае, если числа фирм в отрасли настолько мало, что каждая из них при фирмализации своей экономической политики вынуждена принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов. Когда относительно малое число фирм господствует на рынках товаров или услуг — эта отрасль является олигополистической. Как правило, когда мы слышим: «Большая тройка», «Большая четверка» или «Большая шестерка», очевидно, что указанная отрасль является олигополистической.

Вторая черта — производство стандартизированных или дифференцированных продуктов. Такие продукты, как сталь, свинец, медь, алюминий, свинец, цемент, синтетический спирт и т.д., являются стандартизированными продуктами. Другие продукты, как автомобили, множество бытовых электрических приборов, компьютеры, сигареты и т.д., являются дифференцированными. Различают два основных типа олигополии: стандартизированную и дифференцированную. К первому типу от-

носятся фирмы, производящие однородный товар (цемент, нефть, сталь и др.), ко второму — дифференцированную продукцию (автомобили, станки, оборудование и др.). В развитых странах примером олигополии может быть автомобильная, сталелитейная промышленность, табачные фирмы, производство алюминия.

Третья черта — наличие барьеров для вступления в отрасль. Вспомните бег с барьерами и, может быть, поймете, что такие барьеры в экономике, в частности, в олигополистической отрасли. Такими барьерами в олигополистической отрасли являются *эффекты масштаба и низкие издержки*.

1. *Эффект масштаба* означает, что в условиях олигополии могут выжить только крупные фирмы. Достаточно эффективное производство возможно только при небольшом числе производителей. Эффективность требует, чтобы фирма контролировала большую долю совокупного рынка. Следовательно, множество фирм с небольшими масштабами (размерами) не могут выжить. Реализация эффекта масштаба предполагает, что число конкурирующих производителей одновременно сокращается вследствие банкротства или слияния. Например, в автомобильной промышленности США в 80-е гг. минимально эффективный объем выпуска составлял 300 тыс. машин в год. Поскольку многие предприятия производили не менее двух моделей одновременно, стоимость такого завода обычно превышала 3 млрд. долл. Такие крупные инвестиции доступны далеко не для всех фирм, поэтому создаются объективные предпосылки для сохранения ведущего положения автомобильных заводов-лидеров. Отметим, что если в начале XX в. число американских автомобильных фирм приближалось к 200, то уже в конце 20-х гг. их число не превышало 30. А сейчас сузилось до «Большой тройки» — «Дженерал моторс», «Форд» и «Крайслер», но ее доля приходится около 90% продаж автомобилей.

2. *Эффект низких издержек* означает, что в условиях олигополии, чтобы добиться низких издержек на единицу продукции, вновь вступающие фирмы должны быть крупными производителями. Например, чтобы сейчас вступить в автомобильную отрасль США, потребуется вложить только в машины и оборудование миллиарды долларов. На практике эффект масштаба и низких издержек являются трудно преодолимыми барьерами для

вступления в отрасль. Но они не единственные барьеры для вхождения в олигополистическую отрасль. Существуют и другие барьеры для вступления в отрасль. Один из них может быть связан с патентной монополией, как это происходит в аэрокосмических отраслях, контролируемых фирмами типа «Корпорейшн», «Кодак», IBM и др. На протяжении всего срока действия патента (в США — 17 лет) фирма надежно защищена от конкурентной конкуренции.

Среди других причин — монополия контроля над редкими источниками сырья (например, в 60—70-е гг. мировой рынок нефтепродуктов контролировал нефтяной картель «Семь сестер»); заведомо высокие расходы на рекламу (это и имеет место в производстве сигарет, прохладительных напитков или в шоу-бизнесе). Есть и некие другие барьеры, естественно сложившиеся или искусственно созданные. Они возникают вновь и вновь.

Четвертой характерной чертой олигополии является эффект слышимости. Поводом для слышимости могут служить разные причины: объединение двух или более фирм дает возможность новой фирме добиться большего эффекта масштаба или более низких издержек производства, или то и другое вместе. Кроме автомобильной промышленности, можно привести примеры и других отраслей обрабатывающей промышленности США (производство домашних холодильников, пылесосов, спиральных машин, электрических лампочек, открывателей, телефонных аппаратов), для которых характерна высокая степень централизации производства. Олигополистические ситуации могут возникать и в отраслях, производящих как стандартизированные товары (алюминий, медь), так и дифференцированные (автомобили, спиральные перилки, сигареты, электрические приборы).

Пятой характерной чертой олигополии является всеобщая взаимозависимость. Это означает, что никакая фирма в олигополистической отрасли не осмелится изменить свою базовую политику, не попытается расчитать наиболее выгодные ответные действия своих конкурентов. Ситуация, в которой сталкиваются олигополистические производители, напоминает положение участников таких игр, как покер, бридж или шахматы. Трудно угадать заранее, как наилучшим образом сыграть в покер, потому что не известно, как другие участники

игры сыграны своими картами. Игроки выбирают линии своего поведения в соответствии с действиями и ожидаемыми реакциями соперников. Подобно тому как шахматист должен учитывать важные ходы противника, олигополист должен быть готов к различным (нередко альтернативным) вариантам развития ситуации на рынке в результате различного поведения конкурентов. Таким образом, олигополия представляет собой более сложную хозяйственную ситуацию на рынке. Каждый монополист должен учитывать поведение как потребителей своей продукции, так и конкурентов, ответная реакция которых на его действия может быть неожиданный. Олигополисты стремятся получить больше прибыли, впрочем, данное стремление свойственно всем фирмам в рыночной экономике.

Определение цены и объема производства

Как олигополии определяют цену и объем производства? Если исчезла конкуренция и монополистическая конкуренция отнесется к ясно очерченным рыночным моделям, то олигополия — нет. Существует как «жесткая» олигополия, при которой две или три фирмы господствуют на всем рынке, так и «растопыренная» олигополия, при которой шесть или семь фирм делают, скажем, 70 или 80% рынка, а то время как оставшаяся часть рынка делит «конкурентное окружение». Существование различных видов олигополий мешает выработке простой рыночной модели, которая дает объяснение олигополистического поведения. Всеобщая взаимозависимость осложняет ситуацию, а взаимобезопасность фирм предсказывать ответные действия ее конкурентов делает фактически невозможным определение спроса и предельного дохода, в которых сталкивается олигополист. А без таких данных фирма не может спрогнозировать даже теоретически цену и объем производства, максимизирующие ее прибыль.

Черты олигополистического ценообразования следующие:

- 1) олигополистические цены — это высокие, или жесткие, цены;
- 2) при наличии и жестких цен олигополисты прибегают к различным согласованным действиям.

В условиях высокой степени неопределенности олигополисты ведут себя по-разному. Одни игнорируют конкурентов и пытаются действовать, как будто в отрасли происходит совершенная конкуренция. Другие, наоборот, внимательно следят за каждым шагом своих конкурентов, нередко прибегая к сотрудничеству с фирмами-противниками.

В реальной действительности фирмы должны постоянно принимать множество решений, практически трудно предсказывать реакцию конкурента на каждое действие. Поэтому по многим тактическим вопросам, касающимся второстепенных аспектов, решения принимаются интуитивно. При выработке стратегических решений фирма ведет работу по оптимизации взаимоотношений с соперниками. Задача экономической теории — изучить правила рационального выбора, привлекая аппарат теории игр. Каждый «игрок» ищет такой ход, чтобы максимизировать свою выгоду и одновременно ограничить свободу выбора у конкурента. В поисках наиболее «простого» пути фирмы-соперники могут вступить в прямой спор, договариваясь о единой политике цен, о разделе рынков сбыта и т.д. Последний случай наиболее опасен для общества и, как правило, запрещается нормами антимонопольного законодательства.

Первый вариант сходится с совершенной конкуренцией, третий — к чистой монополии. Он может быть изучен как с учетом теории игр, так и без нее.

Доманая кривая спроса. Изучение олигополистического ценообразования целесообразно начать с анализа доманой кривой спроса. Дело в том, что в известных пределах любое повышение цен ухудшает ситуацию. Повышение цены одной фирмой таит опасность захвата рынка конкурентами, которые могут переманить прежних покупателей фирмы, сохранив низкие цены. Понижение цен в условиях олигополии также может привести к массовому росту объема продаж, так как конкуренты, точно так же понизив цены, сохранят свои квоты на рынке. В результате фирма-лидер не сможет увеличить число покупателей за счет других фирм. К тому же понижение цены чревато демпинговой ценовой войной. Предложенная модель хорошо объясняет лишь гибкость цен, но не подмывает определить первоначальный уровень цен и механизмы их роста. Последнее легче объяснить спорами олигополистов.

Тайный сговор имеет место, когда фирмы достигают默契 (не выраженного словами) соглашения о том, чтобы зафиксировать цены, распределить рынки или ограничить конкуренцию между собой. Для олигополий, участвующих в тайном сговоре, характерна тенденция к максимизации общих прибылей. Однако увлечение в стрессе и задержках, наличие большого числа фирм, множественности предельных ценовых скидок, спады и антitrustовские законы являются препятствиями для тайного сговора. Стремление олигополистов к тайному сговору способствует образованию картелей — объединений фирм, согласующих свои решения по поводу цен, объемов производимой продукции и создания механизма контроля за выполнением принятых решений. Установление единых монопольных цен повышает выручку всех участников, но рост цен достигается путем обязательного сужения объема продаж. В результате у каждого участника возникает соблазн получить двойную выигрывая продавать свою продукцию по высокой картельной цене, но с превышением низких картельных квот. Если подобного рода поведение станет всеобщим, то картель развалится.

Картель — классический пример кооперативной игры с разным количеством участниками: оно может быть равно 2, 3 и т.д. Обязательное условие картельного соглашения заключается в том, чтобы каждый его участник получил свою долю. Часто картельное соглашение предусматривает создание коллективного фонда («общака»), из которого осуществляются страховые или побочные платежи тем, кто пострадал от сокращения квот. Эти выплаты играют роль справедливого распределения доходов. Потенциальную угрозу картелю несет объединение конкурентов и картельщиков. Если суммарный доход участников отрасли постоянен и равняется максимальной величине, то перед нами — игра двух участников (коалиций) с нулевой суммой.

Теория игр на ее современном уровне недостаточно учитывает институциональные аспекты процесса возникновения, развития и упадка картельных сговоров. В настоящее время явные соглашения картельного типа встречаются редко. Гораздо чаще можно наблюдать неявные (скрытые) соглашения, тайный сговор.

Лидерство в ценах — это практика, в соответствии с которой руководствующая фирма, обычно наиболее крупная или наиболее эффективная в отрасли, задает цену, а все другие

фирмы автоматически следуют этому изменению. Это как-бы напоминает «квазимонополию». Такую практику применяют фирмы по производству угля, цемента, меди, бизанна, бумаги, минеральных удобрений, стеклянной тары, стали, автомобилей и т.д. Изучение лидерства в ценах в ряде отраслей говорит о том, что корректировки цен делаются редко. Ценовой лидер не будет реагировать изменением своих цен на небольшие повседневные изменения спроса. О надвигающихся пересмотрах цен ценовой лидер отрасли часто сообщает устами главных администраторов. Оповещая о «необходимости повысить цены», ценовой лидер может добиться согласия среди своих конкурентов для действительного их увеличения. Наконец, ценовой лидер не обязательно выбирает цену, которая максимизирует прибыль отрасли в краткосрочном периоде. Чтобы помешать вступить в отрасль, фирмы могут установить цену ниже уровня, максимизирующего прибыль.

Ценообразование по принципу «издержки плюс»: олигополисты, для того чтобы определить цену, добавляют «накидку» в размере определенного процента. Этот метод калькуляции цен не является несовместимым с тайным сговором или лидерством в ценах. Известная американская компания «Дженерал моторс» использует ценообразование по принципу «издержки плюс» и является ценовым лидером в автомобильной промышленности.

Эффективность олигополии

Является ли, с точки зрения общества, олигополия «эффективной» рыночной структурой? Известны две точки зрения на экономические последствия олигополии.

Традиционная точка зрения полагает, что олигополия действует аналогично монополии. Олигополия может привести к тем же результатам, что и чистая монополия, хотя при этом сохраняется внешняя видимость конкуренции нескольких независимых фирм.

Точка зрения Шумпетера—Гэлбрейта состоит в том, что олигополия способствует НТП и поэтому имеет результатом лучшую продукцию, более низкие цены и большие уровни выпуска и занятости, чем в случае, если бы организация отрасли носила другой характер.

17. Фирма в условиях чистой монополии

Естественная (чистая) монополия: характерные черты

Естественная, или чистая, монополия — это такая ситуация на рынке, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет заменителей. Известны ее характерные черты.

1. *Единственный продавец*, т.е. отрасль, состоит из одной фирмы. Здесь «фирма» и «отрасль» — синонимы. Одна фирма является единственным производителем данного продукта или единственным поставщиком услуги.

2. *Нет заменителей данного продукта*. Продукт монополии уникален в том смысле, что не существует хороших или близких заменителей. С точки зрения покупателя, это означает, что нет приемлемых альтернатив. Покупатель должен покупать продукт у монополиста или обходиться без него. К таким монополиям относятся регулируемые государством предприятия общественного пользования или так называемые естественные монополии (электрические и газовые компании, кабельное телевидение, предприятия водоснабжения и связи и др.). Услугам, предоставляемым коммунальными службами, также нет заменителей. Но если они и есть, то они либо дороги, либо неудобны.

Чистая монополия может также иметь географическое измерение. Небольшой город подчас обслуживается только одной авиалинией или железной дорогой. Местный банк, кинотеатр или книжный магазин может относиться к чистой монополии в маленьком населенном пункте.

3. *Фирма фиксирует цену*. Отдельная фирма, действующая в условиях чистой конкуренции, не оказывает влияния на цену продукта: она соглашается с ценой. Чистый монополист осуществляет значительный контроль над ценой. И причина очевидна:

он выпускает и, следовательно, контролирует общий объем предложения.

4. *Входные и створость заблокированы* в виде: а) аффекта масштаба; б) естественной монополии на производство продукта, не имеющего заменителей; в) собственности на патенты и научные исследования. Эти барьеры помогают объяснить существование чистой монополии и других некооперативных рыночных структур. Барьеры для вступления в отрасль, которые являются очень значительными в краткосрочном периоде, оказываются преодолимыми в долгосрочном периоде.

Таким образом, *естественная монополия* (монополия в узком смысле) — это монополия на редкие и невозпроизводимые факторы производства (земли, газ, нефть, редкие металлы и др.). Естественный монополист производит *уникальный продукт* — для него нет заменителя. Например, газовое отопление дома. Нет газа — и тепла нет. И получается: являясь единственным производителем газа, монополист занимает господствующее положение на рынке. Будет ли он чинить произвол — подбрасывать цены до императивных размеров или менять режим подачи газа по своему усмотрению? Может быть, ему так бы хотелось, но это не так. И все потому, что большинство естественных монополистов создаются правительством. Правительство может выдать патент на один из уникальных продуктов, авторское право на какую-то вещь или же лицензию на право заниматься бизнесом на определенном рынке, не имея конкуренции. Кроме того, муниципалитеты дают лицензию компаниям, владеющим электростанциями, газовым компаниям и компаниям, ведающим коммуникациями, чтобы предотвратить дублирование эксплуатации мощностей. Эти компании очень строго контролируются в их деятельности и установлении цен.

Определение объема производства, цены и максимизация прибыли

Естественная монополия определяет объем производства исходя из трех принципов: издержки, спрос и максимизация прибыли.

Различие между чистым монополистом и чисто конкурентным продавцом лежит на стороне рыночного спроса. В условиях

чистой конкуренции продавец встречается с совершенно эластичным спросом, а предельный доход является постоянным и равным цене продукции. Это значит, что валовой доход увеличивается на постоянную величину — постоянную цену каждой проданной единицы продукции. Кривая спроса монополиста (кривая спроса любого действующего в условиях несовершенной конкуренции продавца) представляет собой кривую **отраслевого** спроса, так как чистый монополист всегда является отраслью. Поэтому кривая отраслевого спроса не является совершенно эластичной, а напротив — является нисходящей.

Существуют три значения нисходящей кривой спроса.

1. Цена превышает предельный доход. Чистый монополист *не может* (иногда любой предприниматель в условиях несовершенной конкуренции с нисходящей кривой спроса *должен*) снизить цену, для того чтобы больше продать продукции. Вследствие этого предельный доход будет меньше, чем цена. Это означает, что чистая монополия может увеличивать свои продажи, только назначая более высокую цену на единицу своей продукции. Иначе того, тот факт, что монополист должен понизить цену, чтобы повысить продажи, является причиной того, что предельный доход становится меньше, чем цена (средний доход) для каждого уровня выпуска, кроме первого. Причина? Снижение цены будет относиться не только к дополнительно проданной продукции, но также и ко всем другим единицам продукции, которые иначе могли бы быть реализованы по более высокой цене. Каждая дополнительно проданная единица будет добавлять к валовому доходу свою цену — меньшую, чем сумма снижений цены, которая должна быть получена на всех предшествующих единицах продукции.

Так как предельный доход есть, по определению, изменение в валовом доходе, то до тех пор, пока валовой доход увеличивается, предельный доход является положительным. Когда валовой доход достигнет своего максимума, предельный доход будет равен нулю. И когда валовой доход уменьшится, предельный доход становится отрицательным.

2. Монополист диктует цену и объем производства. Второе значение нисходящей кривой спроса: монополист неизбежно определяет цену, режисс, какой объем продукции произвести, т.е. одновременно выбирает и цену, и объем производства. *Общая*

правильно сочетать и функциям: монополист никогда не выберет такую комбинацию: цена — количество, при которой валовой доход уменьшается, или предельный доход является отрицательным. При понижении цены валовой доход будет уменьшаться. Но более высокая цена связана с большим объемом производства и, следовательно, увеличившимися валовыми издержками. Более низкий доход и более высокие издержки вызывают уменьшение прибыли. На вопрос «какую комбинацию цены и количества выберет чистый монополист?» ответ один — это зависит не только от спроса и предельного дохода, но и от издержек.

3. Максимизация прибыли. Стремящийся к прибыли монополист будет производить каждую последующую единицу продукции до тех пор, пока ее реализация обеспечивает больший прирост валового дохода, чем увеличение валовых издержек. Фирма будет наращивать производство продукции до такого объема, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

Ценность естественной монополии с точки зрения общества

В условиях свободной конкуренции фирмы постоянно находятся под давлением со стороны конкурентов, которые вынуждают их быть внутренне эффективными, чтобы просто выжить. Конкурирующий монополист считает выгодным продавать меньший объем продукции, но по более высокой цене. Другими словами, монополист считает выгодным ограничить выпуск и, следовательно, использовать меньше ресурсов, что, с точки зрения общества, является оправданным.

Но естественные монополии защищены от конкурентных сил, что является благоприятным условием для неэффективности. К сожалению, но это так: чем меньше конкуренция, тем больше неэффективность. В этой связи ценность естественной монополии, с точки зрения общества, отрицательная. Но общество не может отказаться от ее услуг, так как естественная монополия обеспечивает необходимые общие условия для эффективного производства и нормальной повседневной жизни населения. В этом смысле ее общественная ценность положительна и велика.

Часть 3

Макроэкономика (экономика в целом)

18. Введение в макроэкономику

Определение макроэкономики

Макроэкономический анализ, или макроэкономика, — часть экономической теории, исследующая экономику как целое. Ее составными частями являются домохозяйства, корпоративный, государственный и международный секторы. Образно говоря, макроэкономика — это экономика в широком смысле. Если микроэкономика исследует принципы функционирования рынков отдельных товаров (автомобилей, компьютеров, мебели и т.д.), то макроэкономика — это наука, которая изучает взаимодействие всех экономических агентов и всех рынков друг с другом. Поэтому она исследует проблемы:

- 1) производства общественного продукта (ВВП), совокупного спроса и предложения;
- 2) экономического цикла, безработицы и инфляции;
- 3) денежного обращения, денежно-кредитной и фискальной политики;
- 4) экономического роста и эффективности;
- 5) справедливого распределения доходов и социально-экономической обеспеченности населения;
- 6) мировой экономики.

Экономика каждой отдельной страны (России, США, Китая, Великобритании, Франции, Германии, Италии, Японии и т.д.) представляет собой национальную экономику. Образно говоря, это макроэкономика в национальном мундире. Национальная экономика каждой страны отражает ее специфику, а макроэкономика как наука раскрывает общие закономерности

и тенденции, присущие всем национальным экономикам. Вывод: национальная экономика и макроэкономика — это равноуровневые явления. Если представить русскую игрушку «матрешка», то национальная экономика различается внутри макроэкономики.

Современная макроэкономическая теория ведет свое начало от известной работы английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936), представителя кембриджской школы. Он предложил исследовать экономику такими единичными величинами, как национальный доход, совокупный спрос, совокупное предложение, потребление, сбережения, инвестиции, общий уровень цен, уровень безработицы, роль государства в рыночной экономике и т.д.

Все эти проблемы невозможно решить с позиций микроэкономического анализа, поэтому появилась необходимость в возникновении самостоятельного раздела экономической теории — макроэкономики. Исследуя общэкономические причинно-следственные связи, можно предвидеть, как будет развиваться экономика в будущем.

Резиденты и нерезиденты

Полноправные в хозяйственном отношении субъекты называются конституционными единицами, или резидентами.

Резиденты — хозяйственные субъекты (юридические и физические лица), осуществляющие на территории страны легальную деятельность в течение не менее года независимо от гражданства.

Резиционным критерием при определении резидентства хозяйственного субъекта является местонахождение центра его интереса на экономическом пространстве конкретной страны, которое не ограничивается географической территорией, находящейся под юрисдикцией ее правительства. Она также включает воздушное пространство, территориальные воды, континентальный шельф, расположенный в международных водах, территории посольств, корабли, самолеты и другие грузовые транспортные средства. Все это рассматривается как государственная территория страны, на которой осуществляется хозяйственная деятельность.

Перезиденты — действующие лица, которые осуществляют на территории страны незаконную деятельность, т.е. деятельность, запрещенную законом, независимо от гражданства. Это производство и продажа оружия, наркотиков, продуктов и лекарств, которые государство объявило своей монополией.

Чтобы осуществить макроэкономический анализ, нужно использовать также обобщенные (суммарные) экономические показатели, или агрегаты, как валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), национальный долг, совокупный спрос и совокупное предложение, уровень цен, потребление, сбережение, инвестиции, безработица, инфляция и т.д.

Виды макроэкономического анализа.

Агрегирование

Известны два вида макроэкономического анализа.

1. Макроэкономический анализ *ex post*, или ретроспективный анализ, — это анализ статистических данных, который позволяет оценивать результаты экономической деятельности, выявлять проблемы и негативные тенденции, разрабатывать экономическую политику для их решения и преодоления, проводить сравнительный анализ экономических потенциалов разных стран.

2. Макроэкономический анализ *ex ante* — это прикладное моделирование экономических процессов и явлений на основе определенных теоретических концепций, что позволяет определить закономерности развития экономических процессов и выявить причинно-следственные связи между экономическими явлениями и переменными. Это и есть макроэкономика как наука.

Основой макроэкономического анализа является агрегирование. Агрегирование представляет собой объединение отдельных элементов в одно целое, в агрегат, т.е. в совокупности. Изучение экономических зависимостей и закономерностей на уровне экономики в целом возможно, лишь если рассматривать совокупности, или агрегаты. Макроэкономический анализ требует агрегирования.

Агрегирование позволяет выделить макроэкономических агентов, макроэкономических показатели, совокупный рынок

и сто составные элементы: уровень цен и общее количество производимых товаров и т.д. Более подробно рассмотрим такой агрегат как индекс потребительских цен.

Индекс потребительских цен

Индекс потребительских цен (ИПЦ) является измерителем соотношения между совокупностью определенного набора товаров и услуг, называемых «рыночная корзина» для данного времени (текущего периода), и совокупной ценой идентичной, либо входной группы товаров и услуг в базисном периоде. ИПЦ можно изобразить следующей формулой:

$$\text{ИПЦ в данном году} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена аналогичной рыночной корзины в базисном году}} \times 100.$$

Согласно принятой практике, соотношение цен умножается на 100. Например, ценное соотношение 2/1 (=2) представляет собой числовой индекс, равный 200. Набор индексов цен для различных лет позволяет сравнивать уровни цен в различные годы.

В эмпирическом анализе существуют два метода агрегирования набора товаров. В этой связи используются два ИПЦ.

1. Индекс цен Ласпейреса — показатель уровня цен, исчисляемый для неизменяемого набора товаров. Он предназначен для измерения стоимости жизни. Этот индекс не учитывает во внимание возможность взаимного замещения товаров. Когда цены различных товаров изменяются на разные величины, то данный индекс представляет рост стоимости жизни более значительным, чем в действительности.

2. Индекс цен Пааше — показатель уровня цен, исчисляемый на основе изменяющегося набора товаров. Он также предназначен для измерения стоимости жизни. Этот индекс учитывает возможность взаимного замещения товаров. Когда цены различных товаров изменяются на разные величины, то данный индекс представляет рост стоимости жизни менее значительным, чем в действительности. Он несколько занижает повышение уровня цен, в то время как индекс Ласпейреса, напротив, завышает.

3. Известен также индекс цен Фишера, который в определенной степени зашифрует слабые стороны индексов Ласпейреса и Пааша, выражая в какой-то мере их значения.

Чтобы помочь макроэкономике, нужно начать с рассмотрения такого понятия, как общественное воспроизводство.

Общественное воспроизводство: определение и его виды

Общественное воспроизводство — непрерывно повторяющийся процесс создания материальных благ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей, как производителей, так и конечных. Воспроизводство можно рассматривать с двух позиций: как простое и как расширенное. Простое воспроизводство — это производство в неизменных масштабах. Например, в текущем году произвели продукции столько же, сколько в прошлом. Расширенное воспроизводство — это производство в увеличенных масштабах. Это означает, что в текущем году произвели больше продукции, чем в прошлом году. Некоторые экономисты говорят о **суженном** воспроизводстве — это уменьшение производства в уменьшенных размерах. Эта ситуация возможна в условиях экономического кризиса.

Общественное воспроизводство представляет собой совокупность материального и нематериального производства. В **материальном производстве** входят все отрасли экономики, которые производят материальные блага и услуги: промышленность (обрабатывающая и добывающая), сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, жилищно-коммунальное и личное подсобное хозяйство, а также торговля, общественное питание, материально-техническое снабжение, быт и готовки. К **нематериальному производству** относятся те сферы деятельности, которые производят нематериальные блага и услуги, — это фундаментальная наука и образование, здравоохранение, культура, искусство, спорт, управление, финансирование, кредитование и т.д.

Согласно марксистской методологии, общественный продукт, или валовой внутренний продукт (ВВП), создается только в сфере материального производства, а немарксистской — во всех отраслях экономики (и материального, и нематериального производства).

Схемы воспроизводства К. Маркса

Проблему воспроизводства всего общественного продукта (как простого воспроизводства, так и расширенного) Маркс решает следующим путем. Он разделил все общественное производство и весь общественный продукт на два больших подразделения:

- 1) производство средств производства;
- 2) производство предметов потребления.

Затем он выразил стоимость общественного продукта каждого из подразделений схемой:

$$C + V + M,$$

где C — постоянный капитал;

V — переменный капитал;

M — прибавочная стоимость.

Затем К. Маркс исследует движение общественного продукта как внутри каждого подразделения, так и между подразделениями. В результате он формулирует условия воспроизводства и реализации общественного продукта. Основное условие простого воспроизводства он выразил так:

$$I(V + M) = II C,$$

где I — первое подразделение;

II — второе подразделение.

Эта формула означает, что первое подразделение должно произвести в стоимостном выражении столько средств производства, сколько истрочено средств производства в стоимостном выражении во втором подразделении при производстве предметов потребления. При расширенном воспроизводстве типичным становится следующее неравенство:

$$I(V + M) > II C.$$

Из этой формулы следует:

$$1) I(C + V + M) > I C + II C,$$

т.е. при расширенном воспроизводстве в первом подразделении должно производиться больше средств производства, чем требуется для возмещения постоянного капитала в обоих подразделениях;

$$2) I(V + M) + II(V + M) > II(C + V + M),$$

т.е. национальный доход (или, судящаяся стоимость, в виде переменного капитала и прибавочной стоимости) в обоих подразде-

ленных) должен быть больше стоимости всей продукции второго подразделения на величину, обеспечивающую доход для дополнительных рабочих и фонд накопления.

Признания Маркса схемы производства и обращения общественного капитала внаглядно показывают те необходимые условия, при которых бы был возможен бесперебойный ход воспроизводства общественного капитала и реализации общественного продукта. Но в реальной действительности эти условия постоянно нарушаются. В связи с этим, по Марксу, сама множественность процессов дает столь же многочисленные основания для его ненормального хода.

Чтобы охарактеризовать деятельность фирмы, необходимо определить ее доходы и расходы. Это делается путем анализа отчетов фирмы. Подобная информация нужна для принятия правильных управленческих решений на уровне юрлица. Система национальных счетов делает то же самое, но для экономики в целом.

Структура национальной экономики

Экономика страны имеет определенную структуру — соотношение между секторами и ее отраслями.

По целям функционирования и источникам финансирования различная экономика группируется в пять секторов: 1) нефинансовые предприятия («фирмы»); 2) финансовые учреждения («банки»); 3) государственные учреждения («органы государственной власти»); 4) некоммерческие организации, обслуживающие домохозяйства; 5) домохозяйства.

Отраслевая структура современной экономики все больше приобретает сложный характер, так как из основной деятельности нередко разрастаются побочными видами производств.

Например, как определить автомобильную отрасль промышленности, если производители автомобилей выпускают и другие продукты: дизельные двигатели, управляемые ракеты, кондиционеры воздуха и т.д.?

К периферийным отраслям экономики относятся группы отраслей, взаимодействие и расширение которых создает стимулы для ее роста. Такие отрасли промышленности, по мнению за-

механику одного из французских экономистов, создали и при этом рождал. Это технологически сложные отрасли, обеспечивающие тесную связь с другими отраслями промышленности и, соответственно, рост спроса на их продукцию. Развитие передовых отраслей промышленности влияет на всю экономику, так как они стимулируют внедрение новаций и НТП.

Есть молодые отрасли промышленности — отрасли, находящиеся на ранней стадии развития, для которых на рынке еще мала. Для таких отраслей должны быть установлены благоприятные таможенные тарифы, обеспечивающие их защиту от иностранных конкурентов в период роста и достижения конкурентоспособности благодаря эффекту масштаба.

Есть отрасли, которые не имеют территориальной привязки, а следовательно, способны эффективно функционировать в любом месте. Спрос на них при этом подразделяется на два компонента: товары и услуги (рыночные или нерыночные). К отраслям, производящим товары, относится промышленность (обрабатывающая и добывающая), сельское и лесное хозяйство, строительство, транспорт и связь и так называемые прочие виды деятельности по производству товаров. В остальных отраслях производятся разнообразные рыночные, т. е. реализуемые по рыночным ценам, и нерыночные услуги, среди которых в свою очередь различаются услуги индивидуального (продажа здравоохранения) и коллективного (наука, управление, оборона) пользования.

По форме собственности структура национальной экономики может быть представлена в виде частного и государственного секторов. Частный сектор (*private sector*) состоит из домохозяйств и фирм. Государственный сектор (*public sector*) — часть экономики страны, полностью контролируемая государством. К нему относятся такие отрасли экономики, которые производят общественные блага, как почта, железнодорожный транспорт, угольная промышленность, в некоторых странах здравоохранение. Размер государственного сектора в разных странах неодинаков. Он определяется политической идеологией находящегося у власти правительства и в значительной степени зависит от национализации объектов частного сектора. В современной рыночной экономике, кроме официальной экономики, имеет место неофициальная, или теневая, экономика.

Система национальных счетов

Система национальных счетов (СНС) — система макроэкономического учета производства, распределения и конечного использования совокупного дохода, составленная в форме бухгалтерских счетов. На основе обработки данных статистической отчетности составляется целый комплекс таблиц, показатели которых отражают состояние и динамику экономики. Она включается в международную статистику ООН.

СНС первоначально возникла в наиболее развитых странах в связи с потребностью в информации, необходимой для эффективной выработки и реализации конкретных мер экономической политики государств.

К основным показателям СНС относятся:

- 1) ВВП в рыночных ценах;
- 2) валовая добавленная стоимость;
- 3) промежуточное потребление;
- 4) чистые налоги на продукты + другие налоги на производство;
- 5) оплата труда наемных работников;
- 6) валовая и чистая прибыль;
- 7) валовой и чистый национальный доход;
- 8) чистые текущие трансферты;
- 9) располагаемый доход;
- 10) валовые и чистые сбережения.

19. Валовой внутренний продукт (ВВП) и другие макроэкономические показатели

Определение валового внутреннего продукта (ВВП)

Главным показателем при составлении национальных счетов служит **валовой внутренний продукт (ВВП, Gross Domestic Product, GDP)** — это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (внутри страны) в течение одного года.

Чтобы понять данное определение, обратим внимание на следующие понятия:

1) **совокупная стоимость** — это денежное выражение всех произведенных товаров и услуг за определенный период времени;

2) **рыночная стоимость** означает, что товары и услуги прошли «торжило» рынка и их стоимость зафиксирована в официальных отчетных документах, т.е. учитывается государственными статистическими органами. Поэтому в ВВП не включаются стоимость товаров и услуг, произведенных *теневой (подпольной) экономикой*, а также *работы на себя* (например, труд домохозяйки и др.). Считается, что в развитых странах объем производства «теневого сектора» в рыночной экономике редко составляет до 30—40% ВВП.

3) **конечные товары и услуги** — это продукция конечного потребления, т.е. она не предназначена для дальнейшего использования в производстве. Промежуточная же продукция направляется в дальнейший процесс производства, сырья, материалы, полуфабрикаты и т.д.

Прежде чем перейти к детальному изучению измерения ВВП, рассмотрим некоторые неизбежные трудности, связанные с таким измерением. В стоимость ВВП не включаются **непроизводительные сделки** — это финансовые сделки и продажа подержанных товаров. К финансовым сделкам относятся:

1) государственные трансфертные платежи;

2) частные трансфертные платежи (например, подарки, ежемесячные субсидии студентам университетов из дома являются не результатом производства, а актом передачи средств от одного частного лица к другому);

3) сделки с ценными бумагами, т.е. купля-продажа акций и облигаций.

Основанием для исключения сумм продажи поддержанных вещей из ВВП представляется весьма очевидным: подобные продажи либо не отражают текущего производства, либо исключают двойной счет.

В экономической теории следует различать потенциальный и реальный ВВП.

Потенциальный ВВП предполагает использование всех наличных ресурсов, а *реальный* — использование части наличных ресурсов. В этом смысле реальный, или действительный, выпуск всегда ниже потенциального, или ниже кривой производственных возможностей. Таким образом, феномен экономического роста заключается в том, что со временем увеличивается потенциальный уровень ВВП, соответствующий состоянию полной занятости.

Расчет ВВП по выпуску, доходам и расходам

Величину ВВП измеряют тремя способами:

1) по стоимости всех произведенных в течение года конечных продуктов, или сумме добавленных стоимостей всех фирм;

2) по доходам на факторы производства, полученным населением страны в течение года;

3) по расходам на покупку всех товаров и услуг в течение года.

Рассмотрим данные вопросы подробнее.

Расчет ВВП по выпуску — это рыночная стоимость всех производимых конечных благ за определенный период времени.

Включение в ВВП стоимости только конечной продукции позволяет избежать повторного (двойного) счета. Иначе говоря, для того чтобы правильно рассчитать ВВП по выпуску, необходимо все продукты и услуги, произведенные в данном

году, учесть один раз и не более того. А это означает, что в рыночную стоимость ВВП необходимо включать только добавленную стоимость, созданную каждой фирмой. Добавленная стоимость есть рыночная стоимость продукции каждой фирмы за вычетом стоимости потребленных сырья и материалов, приобретенных у поставщиков. Таким образом, сложив добавленные стоимости, или стоимость чистых выпусков каждой фирмы мы получим стоимость ВВП по выпуску или производству.

ВВП по выпуску равен сумме всех добавленных стоимостей.

Расчет ВВП по доходам — это сумма всех доходов, созданных в процессе производства товаров и услуг. К таким доходам относятся:

1. Амортизация — это ежегодные отчисления, которые показывают объем капитала, потребленного в процессе производства. Это как раз те отчисления, которые формируют упомянутую выше разницу между валовой и чистой инвестициями.

2. Косвенные налоги на бизнес — это общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины. После вычета амортизации и косвенных налогов оставшаяся часть ВВП выступает в виде заработной платы, ренты, процента и прибыли.

3. Заработная плата — это денежное вознаграждение за наемный труд. Она выплачивается бизнесом и государством.

4. Рента — это доход, получаемый собственниками земли и природных ресурсов, и доходы от недвижимости.

5. Ссудный процент — это доходы собственников денежного капитала. Процентные платежи, производимые государством, исключаются из процентных доходов.

6. Прибыль корпораций — это доход, который остается у фирм после вычета расходов из общей выручки.

Вывод: ВВП по доходам = Амортизация + Косвенные налоги + Заработная плата + Рента + Процент + Прибыль.

Расчет ВВП по расходам — это сумма всех расходов, необходимых для производства конечного продукта или услуги. К таким расходам относятся:

1. **Личные потребительские расходы (С)** — это расходы на предметы потребления для личного пользования (автомобили, холодильники и т.п.), на товары кратковременного или теку-

щего потребления (хлеб, молоко, рубашки и т.п.), а также потребительских расходов на услуги юристов, врачей, парикмахера.

2. **Валовые частные внутренние инвестиции (I).** Они включают три компонента: расходы фирм на покупку станков, машин, оборудования, строительство; изменение запасов. Валовые частные внутренние инвестиции включают производство всех инвестиционных товаров, предназначенных как для замены машин, оборудования и сооружений, потребленных в ходе производства, так и расширения производства. Иначе говоря, валовые инвестиции включают как сумму амортизации, так и прироста инвестиций, или так называемые «чистые частные инвестиции».

3. **Государственные закупки товаров и услуг (G)** — это все затраты на конечную продукцию предприятий и прямые покупки ресурсов, рабочей силы со стороны государства. Однако они исключают все государственные трансфертные платежи, поскольку они не отражают увеличение текущего производства товаров и услуг.

4. **Чистый экспорт (Xn)** — это разность между экспортом и импортом товаров и услуг, или величина, на которую сумма экспортруемых товаров превышает сумму импортируемых. Данная величина может быть как положительной, так и отрицательной.

Вывод: ВВП по расходам = потребление (C) + Инвестиции (I) + Государственные закупки товаров и услуг (G) + Чистый экспорт (Xn).

$$\text{ВВП по расходам} = C + I + G + X_n$$

Рыночная стоимость ВВП по выпуску, доходам и расходам в денежном выражении одна и та же, так как она измеряет одну и ту же величину, один и тот же общественный продукт за определенный период времени, просто делается это тремя разными способами, т.е.

$$\text{ВВП по выпуску} = \text{ВВП по доходам} = \text{ВВП по расходам.}$$

Макроэкономические показатели, производные от ВВП

Кроме главного показателя ВВП, как измерителя годового выпуска продукции в экономике, существует целый ряд взаимосвязанных показателей, которые могут быть рассчитаны на его основе.

1. Валовой национальный продукт (ВНИ) (Gross National Product - GNP). ВВП — это денежная стоимость всех конечных продуктов, произведенных с помощью всех внутренних ресурсов страны, независимо от того, где живут их собственники — в этой стране или за рубежом. Чтобы получить из ВВП *валовой национальный продукт (ВНИ)*, надо добавить к ВВП *чистый доход от собственности за границей*. В таком случае при подсчете ВНИ необходимо учесть стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в течение года в данной стране, и чистый доход от собственности России за границей. На практике это означает учет трансфертных операций с заграницей, которые рассматриваются в рамках платежного баланса как *баланс доброволь от зарубежных активов*.

Следовательно, **ВНИ = ВВП + чистый доход от собственности за границей**. В своем дальнейшем анализе, не умаляя достоинств показателя ВВП, мы будем использовать и ВНИ.

2. Чистый национальный продукт (ЧНП) представляет собой ВВП, скорректированный на сумму амортизации, или капитала, потребленного в ходе производства:

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{Амортизация}$$

В процессе производства используются существующие запасы и изнашиваются машины, что приводит к уменьшению емкости капитала предприятий. Если в масштабах страны на это обстоятельство не сделана никакой поправки, а просто сложены стоимости всех вновь произведенных инвестиционных благ, то получится *валовой коэффациальный продукт*. Однако показательнее было бы учесть только приращение инвестиций, т.е. стоимость новых инвестиционных благ за вычетом амортизации и использованных запасов. Этот показатель называется *чистым национальным продуктом*; он-то и есть *подлинный доход нации* в течение года.

3. Национальный доход (national income, NI) (НД) — это совокупные доходы всех предприятий и частных лиц данной страны, полученные в результате реализации произведенного общественного продукта в течение года. Эти доходы могут принимать форму заработной платы, ренты, процента и прибыли. На практике данные о доходах в основном получают из налоговых деклараций. Это весь годовой поток товаров и услуг, исчисленный в денежном выражении:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{Косвенные налоги.}$$

Количественные колебания уровня экономической активности отражает величина национального дохода. Основные данные публикуются в национальных статистических ежегодниках.

4. Личный доход (*personal income, PI*) (ЛД) — это полученный доход до уплаты индивидуальных налогов. Кроме упомянутых видов национального дохода существуют **трансфертные доходы**. К этой категории относятся разного рода пособия, например по безработице, инвалидности и т.д. Подобные доходы означают лишь перераспределение национального дохода между гражданами страны. К получателям они поступают в основном от налогоплательщиков. Переходя от национального дохода к личному доходу как показателю личного дохода, фактически полученного, необходимо сделать следующее.

Во-первых, вычлечь из национального дохода три вида доходов, которые заработаны, но не получены. Это выплаты государства по страхованию по старости и от несчастных случаев, а также пособия по безработице, основанные на социальных программах; выплаты по вспомоществованию; разнообразные выплаты ветеранам, субсидии на образование и пособия по нетрудоспособности.

Во-вторых, прибавить доходы, полученные, но не являющиеся результатом текущей трудовой деятельности. Это выплаты частных пенсий и пособий по безработице и вспомоществованию, а также процентные платежи, выплачиваемые правительством и потребителями. Все вышеперечисленные пункты платежей — это трансфертные платежи.

Следовательно, $\text{ЛД} = \text{НД} - (\text{три вида}) + (\text{два вида})$ трансфертных платежей.

Для некоторых целей (например, оценки текущего жизненного уровня населения) как более значимый используется показатель личного располагаемого дохода. Этот доход показывает, сколько денег остается у людей на расходы по их усмотрению, и соотносится с валовым национальным продуктом.

5. Доход после уплаты налогов (*disposable income, DI*) (ДНУП) — конечный доход, т.е. личный доход минус индивидуальные налоги. Индивидуальные налоги состоят из личных подоходных налогов, налогов на личное имущество и налогов

на наследство, среди которых ведущая роль принадлежит первому виду налога.

ДПУП представляет собой доход, которым домохозяйства располагают в окончательном виде. Он расходуется на потребление и сбережения. Расходы дают толчок к росту дохода, а из этого дохода возникают в свою очередь расходы, которые вновь притекают в руки владельцев ресурсов и в виде дохода и т.д.

Номинальный и реальный ВВП. Национальное богатство и его отличие от ВВП

Номинальный, или денежный, ВВП — это показатель ВВП, рассчитанный по текущим ценам. Аналогичным образом показателем ВВП, скорректированный с учетом инфляции (т.е. повышения цен) или дефляции (т.е. понижения цен), представляет собой скорректированный или **реальный ВВП**.

Реальный ВВП представляет собой весьма точный показатель функционирования национальной экономики. Однако он не является показателем реального благосостояния общества. *ВВП* прямо является измерителем годового объема производства. **Национальное богатство** представляет собой совокупность ресурсов и благ (активов) страны, произведенных за весь период существования страны, необходимую для производства благ и обеспечения жизни людей. Таким образом, благосостояние общества измеряется совокупным объемом производства за весь период его существования. Поэтому между реальным ВВП и общественным благосостоянием существует тесная положительная связь, т.е. чем выше уровень производства, тем общество ближе к лучшей жизни.

20. Совокупный спрос и совокупное предложение

Совокупный спрос. Кривая совокупного спроса

Совокупный спрос (*aggregate demand, AD*) — кривая, которая показывает на какой общий объем товаров и услуг может быть предъявлен спрос (или какой их объем может быть куплен) при различных уровнях цен.

Зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства является обратной, или отрицательной.

Кривая совокупного спроса указывает на обратную, или отрицательную, зависимость между уровнем цен и объемом национального производства (рис. 20.1).

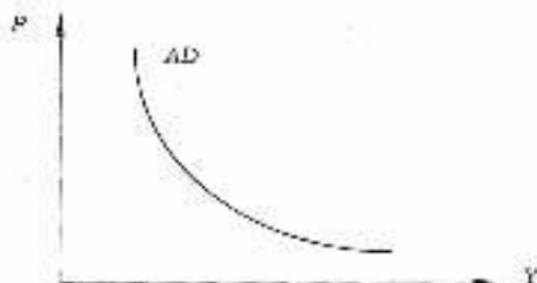


Рис. 20.1. Модель краткосрочного спроса

Из рис. 20.1 видно, что нисходящая кривая совокупного спроса указывает на то, что чем ниже уровень цен, тем больше реальный объем национального производства, который будет куплен. Заметьте, что кривая совокупного спроса отклоняется вниз и вправо, т.е. так же, как кривая спроса на отдельный товар. Но причины такого отклонения различны.

Характер кривой совокупного спроса связан с тремя факторами:

- 1) эффектом процентной ставки;
- 2) эффектом богатства, или реальных располагаемых остатков;
- 3) эффектом импортных закупок.

Эффект процентной ставки показывает, что при повышении уровня цен повышаются и процентные ставки, а возросшие процентные ставки приводят к сокращению потребительских расходов и инвестиций. Это, в свою очередь, вызывает сокращение спроса на реальный объем национального продукта.

Эффект богатства, или реальных располагаемых остатков, показывает, что при более высоком уровне цен покупательная способность номинальных финансовых активов (срочные счета или облигации), находящихся у населения, уменьшится. И наоборот, при снижении уровня цен реальная стоимость, или покупательная способность, материальных ценностей возрастет и расходы увеличатся.

Эффект импортных закупок предполагает, что при повышении уровня цен эффект импортных закупок приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги. И наоборот, уменьшение уровня цен способствует сокращению импорта и увеличению экспорта и тем самым увеличению чистого объема экспорта в совокупном спросе.

Цена служит главным фактором изменения величины совокупного спроса, т.е. количества любого покупаемого продукта. Однако совокупный спрос изменяется не только от уровня цен, но и от неценовых факторов.

Неценовые факторы совокупного спроса

Неценовые факторы совокупного спроса — такие факторы, при изменении которых происходит сдвиг кривой совокупного спроса. Это:

- 1) потребительские вкусы;
- 2) число покупателей;
- 3) доходы потребителей;
- 4) цены на сопряженные товары;
- 5) ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов.

1. *Потребительские вкусы.* Появление нового продукта нередко приводит к изменению спроса на другие товары. На-

пример, полуплатные компакт-диски и пластины и сокращению спроса на пластины.

2. **Число покупателей.** Увеличение на рынке числа покупателей вызывает повышение спроса, а их уменьшение — сокращение спроса.

3. **Доходы потребителей.** При росте доходов потребителей, как правило, покупают больше товаров (бумажных, стереоустройств, лугли). И наоборот, при снижении доходов спрос на такие товары падает. Товары, спрос на которые изменяется в прямой связи с изменением денежного дохода, называются нормальными товарами.

4. **Сопряженные товары.** Когда два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь. Именно так обстоит дело с сахаром и его заменителем, чаем и кофе и т.д. Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь. Например, спрос на бензин и моторное масло сопряжен — это дополняющие друг друга товары. То же относится к видеокассетам и фотоаппаратам и фотопленке и т.д. Многие пары товаров вовсе не являются взаимозависимыми. Это независимые, или самостоятельные, товары.

5. **Ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов.** Потребительские ожидания относительно таких факторов, как будущие цены на товары, наличие товаров и будущий доход, способны изменить спрос. Ожидания потребителей относительно возможности повышения цен в будущем могут побудить их покупать теперь же, чтобы «упредить» угрожающее повышение цен, и наоборот, ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары. Следует различать изменение в спросе под влиянием ценовых факторов и изменение величины спроса под влиянием цены.

Величина спроса является функцией всех этих факторов.

Совокупное предложение.

Кривая совокупного предложения

Совокупное предложение (*aggregate supply, AS*) — кривая, которая показывает уровень реального объема производства при каждом возможном уровне цен. Более высокие уровни

цен создает стимулы для производства дополнительного количества товаров и предложения их для продажи. Более высокие уровни цен вызывают сокращение производства товаров.

Зависимость между уровнями цен и объемом национального продукта является прямой, или положительной.

Кривая совокупного предложения (рис. 20.2) состоит из трех отрезков: 1) кейнсианский отрезок (*Keynesian slope*) — вертикальный отрезок кривой совокупного предложения, на котором уровень цен остается неизменным, когда реальный национальный продукт увеличивается;

2) промежуточный отрезок (*intermediate slope*) — восходящий отрезок кривой совокупного предложения, лежащий между кейнсианским и классическим отрезками;

3) классический отрезок (*classical slope*) — вертикальный отрезок кривой совокупного предложения, на котором экономика характеризуется полной занятостью ресурсов.



Рис. 20.2. Модель совокупного предложения

На рис. 20.2 видно, что:

1) кейнсианский отрезок кривой горизонтален, потому что в условиях безработицы реальный объем национального производства может расти без изменения уровня цен;

2) на промежуточном отрезке при расширении реального объема национального производства цены должны повышаться;

3) классический отклик показывает, как в ответ на увеличение совокупного спроса уровень цен поднимается и растет.

Неценовые факторы совокупного предложения

Совокупное предложение зависит не только от уровня цен, но и от **неценовых факторов**. Неченовые факторы совокупного предложения — такие факторы, при изменении которых приближает или удаляет кривую совокупного предложения.

К ним относятся:

- 1) цены на ресурсы;
- 2) технология производства;
- 3) налоги и дотации;
- 4) цены на другие товары;
- 5) ожидаемая извеченная цена;
- 6) число производителей на рынке.

1. Цены на ресурсы. Валовая продукция фирмы основывается на издержках производства. Идет действующая производная закономерность: снижение цен на ресурсы снижает издержки производства и увеличивает предложение, т.е. термещает кривую предложения вправо. И наоборот, повышение цен на ресурсы увеличивает издержки производства и сокращает предложение, т.е. смещает кривую предложения влево.

2. Технология. Совершенствование технологии означает, что можно произвести единицу продукции более эффективно, т.е. с меньшей затратой ресурсов.

3. Налоги и дотации. Предприятия рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение налогов, взимаем. на прибыль или на собственности, увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Напротив, дотации означают обратное. Когда государство субсидирует производство какого-либо товара, оно фактически снижает издержки и увеличивает его предложение.

4. Цены на другие товары. Изменения цен на другие товары также способны сместить кривую предложения продукта. Снижение цен на единицу может побудить фермера выращивать и предлагать к продаже больше кукурузы по каждой

из возможных цен. И напротив, повышение цены на пшеницу может заставить фермеров сократить производство и предложение кукурузы. Фирма, выпускающая спортивные товары, может сократить предложение баскетбольных мячей, когда подымаются цены на футбольные.

5. Ожидания. Ожидания будущей цены продукта в будущем также могут повлиять на желание производителя поставлять продукт на рынок в настоящее время. Например, ожидание существенного повышения цен на продукцию автомобильной фирмы способно побудить ее увеличить производственные мощности и тем самым вызвать увеличение предложения.

6. Число продавцов. При данном объеме производства каждой фирмы чем больше число поставщиков, тем больше рыночное предложение. По мере вступления в отрасль большего количества фирм кривая предложения становится смещаться вправо. Чем меньше в отрасли количество фирм, тем меньше она вызывает рыночное предложение. Это означает, что по мере выхода фирм из отрасли кривая предложения будет смещаться влево.

Величина предложения является функцией всех этих факторов.

Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD — AS)

«Совокупный спрос — совокупное предложение» — макроэкономическая модель (AD — AS), в которой показатели совокупного спроса и совокупного предложения используются для определения и объяснения равновесного уровня цен и соответствующего объема национального производства (ВВП).

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства (рис. 20.3).

На рис. 20.3 кривые совокупного спроса и совокупного предложения пересекаются. Это означает, что реальный объем произведенного и купленного продукта равен, то есть в экономике наступает равновесие.

Если сместить кривую совокупного спроса и рассмотреть влияние этого шага на реальный объем национального произ-

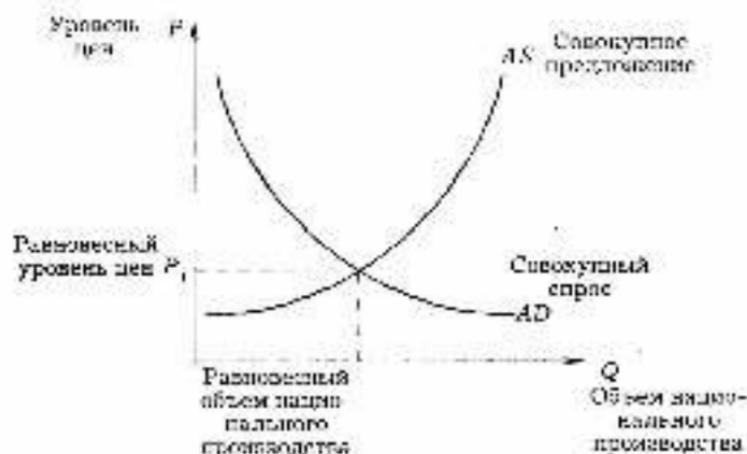


Рис. 21.3. Равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства

водства (а следовательно, и на занятость) и уровень цен, то увидим, что последствия увеличения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения оно происходит:

а) увеличении совокупного спроса на кейнсианском (горизонтальном) отрезке приводит к увеличению реального объема национального производства, но не затрагивает уровня цен;

б) на классическом (вертикальном) отрезке увеличение совокупного спроса приводит к повышению уровня цен, а реальный объем национального производства не может выйти за пределы своего уровня при данной занятости;

в) увеличение совокупного спроса на промежуточном отрезке приводит к увеличению как реального объема национального производства, так и уровня цен.

Повышение уровня цен, связанное с увеличением совокупного спроса как на классическом, так и промежуточном отрезках кривой совокупного предложения, приводит к инфляции спроса. Это значит, что смещение кривой совокупного спроса повышает уровень цен.

Возникает эффект хрупкости — цены как на товары, так и на ресурсы раз выросшие, не обязательно снижаются

до первоначального уровня (храповик — это механизм, который повышает крутить колесо вперед, но не назад). Эффект храповика приводит к смещению кривой совокупного предложения.

Итак, эффект храповика основан на том, что цены легко повышаются, но с трудом понижаются. Поэтому увеличение совокупного спроса повышает уровень цен, но при уменьшении спроса в течение короткого периода нельзя ожидать падения цен.

В заключение отметим, что основная модель совокупного спроса и совокупного предложения является трамплином для более детального и всестороннего анализа макроэкономических проблем: циклов, безработицы, инфляции, денежного обращения, банковского дела, кредитно-денежной и фискальной политики, стабилизации и экономического роста.

Анализ частичного и общего равновесия

Анализ частичного равновесия предполагает исследование равновесных цен и равновесных объемов производства или утилиты на конкретном рынке при допущении, что цены, объем производства и уровень занятости на всех других рынках страны остаются неизменными.

Изучив частичное равновесие, можно перемещаться в область общего равновесия — всеобъемлющего, крупномасштабного рассмотрения взаимосвязей между всеми различными рынками, которые составляют рыночную систему.

Анализ общего равновесия связан с анализом всей рыночной системы в целом и взаимосвязей между равновесными ценами, объемами продукции и уровнем занятости на всех рынках.

Любое первоначальное нарушение равновесия, такое как изменение в спросе, технологии или предложении ресурсов, неизбежно приводит к цепной реакции в экономике. Первым, кто попытался описать общее равновесие, был швейцарский экономист Леон Вальрас (1834—1910). Он предложил анализ затрат и результатов.

21. Рынок труда. Заработная плата. Человеческий капитал

Понятие труда и рабочей силы.

Особенности рабочей силы как товара

Труд — это целесообразная, осознанная деятельность людей, присоединяемая в производстве и реализации товаров и услуг.

Любые работы, выполняемые людьми разных профессий: физиком или футболистом и т.д., в широком смысле слова — это труд. Труд — первое и основное условие существования человека, человечества, общества.

Экономически труд реализуется в рабочей силе — способности человека к труду.

В процессе труда человек использует как физические, так и умственные способности. В рыночной экономике **рабочая сила** продается собственнику капитала и в этой связи **выступает как товар**. Она имеет специфическую потребительскую стоимость: способствует не только созданию нового продукта, но и новой стоимости. Например, рука человека, включающего станок или компьютер, заставляет работать капитал, созданный прошлым трудом, и в этой связи создает новый капитал как воплощение новой потребительной стоимости (товар или услуга), так и стоимости. Вновь созданная стоимость (как мы узнаем впоследствии) есть не что иное, как чистый национальный продукт (ЧНП), или национальный доход (НД). Цена любого товара — это денежное выражение стоимости. Отсюда ценой рабочей силы как товара — наемной рабочей силы является заработная плата. Итак, на рынке труда заработная плата высказывается как цена труда. Она формируется под влиянием действия закона спроса и предложения на рынке труда. Переходим к его рассмотрению.

Закон спроса и предложения

и механизм его действия на рынке труда

Рынок труда — это самый важный из рынков ресурсов. Как и любой рынок ресурсов, он формируется за счет взаимно-

действия спроса и предложения. Но рынок труда имеет свои особенности. Главная особенность в том, что на этом рынке формируется заработная плата как основной доход главной рабочей силы, т.е. составляющей части населения любой страны.

Чтобы понять особенности рынка труда, необходимо рассмотреть:

- 1) факторы, формирующие спрос на труд;
- 2) раскрыть понятие о производном характере спроса на рынке труда;
- 3) показать связь уровня оплаты труда с его производительностью и ценами инвентаризируемой продукции;
- 4) сформулировать закон спроса на труд.

Основными факторами, формирующим спрос на труд, являются, во-первых, потребность производства в людских ресурсах: чем больше потребность производства в создании новых готовых продуктов, тем выше спрос на людские ресурсы — труд и, во-вторых, производительность труда. Что же такое производительность труда?

Производительность труда — это количество произведенного продукта в единицу времени, или количество времени затраченного на единицу продукта. Например, за час добывается 5 т нефти или пара обуви производится за 10 минут. Чтобы повысить производительность труда, необходимо:

- 1) повысить квалификацию работников;
- 2) использовать новую технику и технологии;
- 3) наращивать объемы используемого основного капитала;
- 4) улучшать систему управления производством;
- 5) лучше использовать природные ресурсы.

Чем выше производительность труда, тем меньше спрос на него. Иначе говоря, чем продуктивнее трудятся рабочие, тем больше они производят продукта и тем меньше нужно нанимать рабочей силы. Найм каждого дополнительного рабочего на фирме ограничивается с дополнительным (предельным) доходом, который этот рабочий может принести. Пока дополнительный доход превышает расходы на заработную плату рабочего, фирме выгодно нанимать новых рабочих. Однако спрос на труд имеет пределы. И эти пределы устанавливает рынок, так как производить нужно столько, сколько требует рынок. В высоко-

развитых странах производительность труда во много раз выше, чем в слаборазвитых странах.

Спрос на труд считается вторичным, производным от первичного спроса на готовые продукты и особенно на потребительские товары. Чем выше спрос на продукцию фирмы, тем больше рабочих она может нанять. Конечно, при условии, что производительность труда остается постоянной.

Закон спроса на труд гласит: чем больше заработная плата, тем больше величина спроса на труд.

Чтобы понять особенности рынка труда, необходимо также рассмотреть факторы, формирующие предложение труда. **Предложение труда** — это количество труда, которое может быть потребовано производством (фирмами) с целью создания необходимого количества и качества продукта по определенной цене в определенное время. Оно имеет свою специфику. Ведь труд продают люди. Следовательно, величина предложения зависит от величины заработной платы.

Закон предложения труда гласит: чем больше заработная плата, тем больше величина предложения труда.

Заработная плата и ее виды

Заработная плата — это плата, или цена, за труд, предоставленный человеком с целью реализации его деловой активности. Все наемные работники получают заработную плату. На практике заработная плата может принимать форму премий, гонораров, вознаграждений. **Величина заработной платы** зависит от ставки заработной платы — цены, выплачиваемой за единицу времени (час, день, месяц).

Необходимо видеть различие между денежной, или номинальной, и реальной заработной платой. **Номинальная заработная плата** — это сумма денег, получаемая за час, день, неделю и т.д. **Реальная заработная плата** — это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату, т.е. это покупательная способность номинальной заработной платы. Реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен на товары и услуги. Изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить как разницу между процентным изменением в номинальной заработной плате и процентным изменением

в уровне цен. Так, повышение номинальной заработной платы на 8% при росте уровня цен на 5% дает прирост реальной заработной платы на 3%. Однако номинальная и реальная заработная плата не обязательно изменяются в одном и том же направлении. Например, номинальная заработная плата может повыситься, а реальная заработная плата и то же самое время понизиться, если цены на товары возрастали быстрее, чем номинальная заработная плата.

Заработная плата: номинальная W (денежная) и реальная (количество товаров и услуг) зависит от W (заработной платы) и P (цен).

Обратим внимание на то, что *индивидуальная стоимость в денежном выражении между реальной заработной платой и производительностью труда*: реальная почасовая заработная плата растет приблизительно такими же темпами как производительность труда, т.е. объем производства на одного рабочего. Реальный доход (общий заработок) непосредственно зависит от объема производства в единицу времени. Чем больше объем производства в час, тем больше реальный доход на каждый отработанный час. Возьмем классический пример с Робинзоном Крузо на необитаемом острове: то количество рыбы, которую он может поймать за час, и есть его реальная заработная плата.

Ставка заработной платы и ее дифференциация

Теперь возникает вопрос: как определяется ставка заработной платы на конкретных рынках труда? Рыночная ставка заработной платы и равновесный уровень занятости конкретного вида труда определяются на пересечении кривых предложения и спроса на труд.

Равновесная цена труда в условиях конкурентного рынка устанавливается в точке пересечения кривых спроса и предложения труда. Здесь важно отметить следующее: если фирма является крупной на отрывочном к рынку труда, то она должна платить более высокую ставку заработной платы, чтобы привлечь больше труда. Заметим, что более высокая заработная плата, установленная для *большинства* рабочих, должна выплачиваться всем рабочим, уже нанятым по более низким ставкам заработной платы. Если этого нет,

то предприниматель столкнется с серьезными проблемами недовольства рабочих из-за разных ставок заработной платы на одну и ту же работу.

Почему же в действительной жизни (на практике) различается ставка заработной платы? Ответ: 1) существуют различные виды деятельности (например, сталевар, учитель и колхозник); 2) рабочие различаются по уровню подготовки (например, у одного рабочего — 1-й разряд, у другого — 8-й) и в результате этого попадают в разные не конкурирующие друг с другом профессиональные группы; 3) работы бывают физические и умственные. Например, пролавец и учитель. Чтобы стать высококвалифицированным работником, необходимо учиться.

Экономическую задачу от образования можно рассматривать как дополнительный доход, который будет получать выпускник высшего учебного заведения или колледжа по сравнению с выпускником средней школы. Эту разницу в доходах, получаемых в течение всей жизни, можно определить и сравнить с затратами на образование и подсчитать размер дохода от инвестиций на образование в вузе или колледже. Все это необходимо знать каждому человеку для экономического обоснования инвестиций на получение дополнительного образования. Это важно также для общества, чтобы определять соответствующий баланс между инвестициями в людей и инвестициями в оборудование.

Экономический эффект минимума заработной платы и профсоюзы

Среди экономистов нет единодушного мнения и необходимости минимума заработной платы как механизма по предотвращению бедности. С одной стороны, минимум заработной платы порождает безработицу среди некоторых низкооплачиваемых рабочих; с другой — он приводит к повышению дохода тех, кто продолжает работать.

Усилия профсоюзов повысить заработную плату концентрируются на увеличении предложения труда, а не на увеличении его спроса. Профсоюзы признают, что их возможности воздействовать на спрос являются незначительными. Они чаще всего пытаются противостоять снижению спроса на труд, а не его увеличению.

Особенно это характерно для целковых профсоюзов, которые объединяют рабочих только какой-то определенной профессии (столяры, каменщики или водопроводчики). Эти профсоюзы во многих случаях вынуждали предпринимателей нанимать рабочих — только членов этих профсоюзов. Такой метод повышения заработной платы можно назвать *эмбарго*, или *цеховым, пред-юнионизмом*.

При отсутствии профсоюза можно ожидать, что некоторые незнатные рабочие согласились бы на более низкую заработную плату и высокую ставку заработной платы может существенно упасть. Но в развитых странах этого не происходит, ибо рабочие действуют через свой профсоюз. Как рабочие не могут в отдельности соглашаться работать за низкую заработную плату, так и предприниматели не могут платить меньше по контракту. Это можно назвать результатом открытого, или отраслевого, *пред-юнионизма*. В США к нему относятся профсоюзы автомобилестроителей и сталелитейщиков, которые добиваются членства в них всех неквалифицированных, полуквалифицированных и квалифицированных рабочих данной отрасли. Члены профсоюзов в среднем могут получать на 10—15% больше по сравнению с нечленами профсоюзов.

Таким образом, в развитых странах на рынке труда господствует двусторонняя монополия, или *модель двойной власти* — профсоюза и монополистического нанимателя (или совокупности нанимателей труда). Это означает, что, с одной стороны, профсоюз является монополистическим «продавцом» труда в том смысле, что он контролирует предложение труда и может оказывать влияние на ставки заработной платы. С другой — он противопоставляет монополистическому нанимателю труда, который тоже может воздействовать на заработную плату путем изменения занятости. Является ли это особым случаем? Нет. В таких важных отраслях, как сталелитейная, автомобильная, «общинный труд» — один крупный производственный профсоюз — ведет переговоры с «большим бизнесом» — несколькими крупными промышленными корпорациями. В этих условиях — условиях двусторонней монополии — возможна ситуация, когда установленная ставка заработной платы и уровень занятости подходит к конкурентным уровням значительно ближе, чем в том случае, когда существует монополия только на одной стороне рынка.

Инвестиции в человеческий капитал

Инвестиции в человеческий капитал — это любое действие, которое повышает квалификацию и способности, или, другими словами, производительность труда рабочих. Подобно затратам предпринимателей на ставки и оборудование, затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы, или издержки, осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим уровнем доходов в будущем.

В целом инвестиции в человеческий капитал бывают трех видов.

Во-первых, расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное образование, подготовку по месту работы и т. д., являются наиболее очевидным и, вероятно, наиболее важным видом инвестиций в человеческий капитал. Образование формирует рабочую силу, которая становится более квалифицированной и более производительной.

Во-вторых, расходы на здравоохранение имеют также большое значение. Хорошее здоровье — следствие расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание и улучшение жилищных условий — удлиняет срок жизни, повышает работоспособность и производительность труда рабочих.

В-третьих, расходы на мобильность, благодаря которым рабочие мигрируют из мест с относительно низкой производительностью к местам с относительно высокой производительностью, составляют наименее очевидную форму инвестиций в человеческий капитал. Как и образование, географическая миграция рабочих влечет за собой рост издержек в настоящем, чтобы получить выгоду в будущем от повышения рыночной стоимости их трудовых услуг. Иначе говоря, наименее мобильные рабочие представляют в себе будущий поток новых трудовых услуг.

В составе человеческого капитала можно выделить два элемента: унаследованный потенциал, который индивид и общество в целом получают бесплатно, второй (приобретенный) элемент — реализация потенциала, сопряженная с индивидуальными расходами. Оба элемента способствуют повышению производительности индивидов в рыночной и неры-

конной деятельности. Для реализации врожденных возможностей индивид в течение жизни приобретает знания и навыки в процессе межпоколенческого трансфера знаний, персональных контактов, профессионального опыта, обучения на работе, общедоступного образования и социализации. В раннем возрасте человек не может ни принимать рациональные решения, связанные с инвестированием в человеческий капитал, ни идентифицировать собственные возможности. Следовательно, в течение первых лет жизни решения, связанные с человеческим капиталом, принимаются не его собственником, но родителями, учителями, правительством, обществом в целом через систему образовательных и социальных институтов. Когда индивид становится способен принимать самостоятельные решения, он усваивает «методику» принятия инвестиционных решений. Так как способности индивида к дальнейшему инвестированию в человеческий капитал зависят от ранних инвестиций и социального окружения, влияющие среды общения и институциональный контекст будут постоянно изменять приобретение как форм, так и количества человеческого капитала.

Накопление человеческого капитала включает социальный аспект, гораздо менее заметный при накоплении физического капитала. Действительно, человеческий капитал развивается и накапливается в процессе взаимодействий индивида и идей, что и делает процесс накопления разнообразью социальной деятельности; это более трудоемкий процесс, кроме того, он связан с возникновением внешних эффектов, способных изменить процессы обучения и накопления человеческого капитала.

Заметим, экономическую отдачу от инвестиций в образование можно рассматривать как дополнительный доход в течение жизни, который будет получать выпускник высшего учебного заведения или колледжа по сравнению с выпускником средней школы. Эту разницу в доходах, получаемых в течение всей жизни, можно определить и сравнить с затратами на образование и вычислить размер дохода от инвестиций на образование в вузе или колледже. Все это необходимо знать каждому человеку для экономического обоснования инвестиций на получение дополнительного образования. Это важно также для общества, чтобы определять соответствующий баланс между инвестициями в людей и инвестициями в оборудование.

22. Рынок реального капитала. Прибыль

Определение реального капитала

Реальный капитал (real capital) — созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг. Это товары, которые непосредственно удовлетворяют производственные потребности. Их называют инвестиционные товары, или средства производства. Это капитал, занятый в сфере материального производства, включающей в себя промышленность (обрабатывающую и добывающую), сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь и некоторые другие отрасли. Деньги не являются реальным капиталом, или экономическим ресурсом: они не способны производить товары или услуги. Но при определенных условиях они превращаются в реальный капитал.

Определение капитала К. Марксом

К. Маркс исходя из трудовой теории стоимости «капитала» рассматривал как средство эксплуатации наемной рабочей силы и установления безраздельной власти капиталиста (собственника капитала) над ней. Он подчеркивал, что присоединение живой рабочей силы к «мертвой предметности» (прошлому, овеществленному труду), вызывает увеличение первоначального капитала на величину так называемой прибавочной стоимости. Чтобы объяснить, как это происходит, Маркс ввел понятие «товар — рабочая сила». Он утверждал, что рабочий продает не труд, а рабочую силу, т.е. укомплектованную и физическую способность к труду. Стоимость товара «рабочая сила» соответствует стоимости жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы, а ее потребительная стоимость в отличие от потребительной стоимости всех других товаров проявляется в способности производить большую стоимость, чем она сама стоит. Эта разница и образует, по Марксу, прибавочную стоимость (*surplus value*) как основной источник дохода (прибыли) капита-

листа. Это происходит потому, что рабочий день делится на две части: необходимое и прибавочное время. В течение необходимого времени рабочий создает стоимость своей рабочей силы (проще говоря, заработную плату), а в течение прибавочного времени он создает прибавочную стоимость. Но здесь надо понять, что вся стоимость создается живым человеческим трудом. Это позволило Марксу разделить первоначальный капитал на постоянный и переменный и раскрыть их роль в создании прибавочной стоимости. **Постоянный капитал** (*Constant capital, C*) — это капитал, который не участвует в создании прибавочной стоимости. Он воплощается в зданиях, станках и оборудовании, т.е., образно говоря, в том, что не едят. **Переменный же капитал** (*Variable capital, V*) — это капитал, авансированный для найма рабочей силы, который является источником всей вновь создаваемой стоимости и тем самым обеспечивает не только возмещение стоимости рабочей силы, но и способствует приращению первоначально авансированного капитала. На этой основе доказывается, что возрастание капитала происходит именно за счет переменного капитала, а точнее, эксплуатации рабочего класса. Прибавочная стоимость и есть источник накопления капитала.

Движение реального капитала: три его стадии

По Марксу, всякий капитал проходит в своем движении три стадии. На первой стадии деньги превращаются в элементы производительного капитала — средства производства и рабочую силу. На второй стадии осуществляется процесс производства. Создается новый товар. На третьей стадии происходит реализация товара. Он превращается в возросшие деньги.

Соответственно этим трем стадиям капитал поочередно выступает в денежной, производительной и товарной форме. Он не только последовательно принимает и сбрасывает эти различные формы, но и в каждый данный момент находится одновременно во всех трех формах.

Капитал, который представляет единство одновременного кругооборота денежного, производительного и товарного капитала, Маркс назвал *примыкающим капиталом*.

В своем движении производительный капитал делится на *основной и оборотный капитал*. Для Маркса же исходным

пунктом этого деления является *двойственный характер труда*. Он позволяет понять процесс перенесения стоимости со средств производства на продукт труда. Это перенесение осуществляется конкретным трудом. Но стоимость составных элементов капитала (сырья, топлива, машин, зданий и др.) переносится на стоимость готового продукта по-разному. Основной капитал — стоимость капитальных благ (станки, машины, оборудование и т.д.), которая частично, по мере их изнашивания, переносится на стоимость готового продукта. Это не что иное, как *амортизационные отчисления* (*capital consumption allowances, depreciation*), т.е. оценка объема изношенного или использованного (потребленного) капитала в процессе производства валового национального продукта.

Стоимость других частей капитала (расходы на сырье и рабочую силу) полностью переносится за один производственный цикл. Это *оборотный капитал* (*circulating capital*). Если соотносить деление капитала на постоянный и переменный с делением капитала на основной и оборотный, то мы увидим следующую картину (см. рис. 22.1). Один и тот же капитал имеет разное деление лишь потому, что различна их роль в экономическом развитии. Основной и оборотный капиталы раскрывают их участие в создании стоимости готового продукта.



Рис. 22.1. Соответствие структур капитала по К. Марксу

Постоянный и переменный капиталы показывают их участие в создании новой стоимости и, самое главное, раскрывают систему эксплуатации наемной рабочей силы. Основной целью движения капитала является прибыль.

Прибыль: сущность и ее виды

В общем виде прибыль (*profit*, P) фирмы определяется как разность между совокупной выручкой (TR — *Total Revenue*) и совокупными издержками (TC — *Total Cost*) за определенный период времени:

$$P = TR - TC.$$

Бухгалтерская прибыль равна разнице между выручкой и *внешними* издержками. Издержки бывают *внешними* (явными) и *внутренними* (неявными). Бухгалтерская прибыль не учитывает внутренние, или неявные, издержки. К внешним издержкам относятся платежи внешним (по отношению к данной фирме) поставщикам. Выгнута из совокупной выручки внешние издержки, мы получаем бухгалтерскую прибыль. Внутренними издержками являются доходы, не полученные от использования или от продажи ресурсов, принадлежащих самому предпринимателю, фирме. Выгнута из бухгалтерской прибыли внутренние издержки, мы получим экономическую прибыль.

Экономическая (чистая) прибыль — общий доход фирмы минус всевозможные издержки. Синонимом общего дохода является «выручка», или платежи от покупателей.

В условиях статической экономики чистая прибыль равна нулю. Почему? В статической экономике все основные данные — предложение ресурсов, технические знания и совокупный спрос — постоянны и неизменны; будущее вполне предсказуемо; издержки полностью возмещаются не оставляя никакого остатка в виде чистой прибыли. Для статической экономики характерно понятие нулевой экономической прибыли.

В условиях растущей, или динамической, экономики прибыль растет. Почему? В динамической экономике все основные данные — предложение ресурсов, техника и технология, совокупный спрос — всегда меняются; будущее хотя и неопределяемо, но предполагается перспективным; предприниматели берут на себя риск.

Следовательно, экономическая (чистая) прибыль равна разнице между выручкой и суммой внешних и внутренних издержек. В то время как бухгалтерская прибыль равна разнице между выручкой и внешними издержками. Наличие в экономичес-

ком анализе экономической и бухгалтерской прибыли позволяет познать различие между подходами бухгалтера и экономиста к оценке деятельности фирмы. Бухгалтера интересуют, прежде всего, результаты деятельности фирмы за определенный (отчетный) период. Он анализирует прошлое в деятельности фирмы. Экономиста, наоборот, интересует ее будущее. Именно поэтому он пристально следит за внутренними издержками, или доходами, который можно получить при наиболее выгодном альтернативном использовании ресурсов, которыми фирма располагает.

Нормальная прибыль (normal profit) – доход (заработная плата), или вознаграждение за предпринимательский труд, или платежи, которые должна делать фирма, чтобы приобрести и удержать предпринимательские способности и, соответственно, стимулировать их применение в деятельности фирмы. Она входит во вмененные издержки, а экономическая же прибыль не входит в издержки.

Функции и источники прибыли

Функции прибыли:

1) прибыль эффективно распределяет ресурсы среди альтернативных производств;

2) прибыль действует как стимул для нововведений и инвестирования, что в свою очередь вызывает рост объема производства и занятости;

3) прибыль – это сигнал о том, что общество желает расширения данной конкретной отрасли. Убытки сигнализируют о необходимости сократить ненужные отрасли.

Источники экономической прибыли следует видеть в эффективном использовании ресурсов, как людских, так и материальных. Это значит: 1) необходимо постоянно повышать квалификации работников, создавать нормальные условия для их деятельности, заботиться о них; 2) совершенствовать техническое и технологическое обеспечение производства и сбыта. Иначе говоря, нужны инновации, т.е. новая техника, новая технология, новые системы управления. **Инновации** — это всегда источник прибыли. Однако в условиях конкуренции инновационная прибыль носит временный характер. Соперничающие фир-

мы друг у друга перекладывают инициативы, сводя тем самым на нет экономическую прибыль. Несмотря на это, рыночными прибылями всегда будет существовать в донакичной экономике.

Может существовать иная источник экономической прибыли, отличный от новой техники, технологии, систем управления, рыночных функций предпринимателя. К такому источнику является наличие монополий власти. Ее результатом является монополия прибыль — это прибыль, обусловленная господством монополий. Она основана на жестком контроле над объектом производства и ценами на стороне монополии.

Источники экономической прибыли следует видеть в эффективном использовании ресурсов, как людских, так и материальных. По Марксу, чтобы увеличить прибыль, нужно увеличить прибавочную стоимость. Ее можно увеличить: 1) посредством удлинения рабочего времени, что образует «абсолютную прибавочную стоимость» при прочих равных условиях; 2) посредством сокращения продолжительности необходимого времени за счет повышения производительности труда, что образует «относительную прибавочную стоимость».

Чтобы увеличить прибыль, необходимо выполнить два условия: 1) увеличить доход или снизить издержки; 2) или то и другое одновременно.

Увеличить доход можно двумя способами: 1) роста количества произведенной и реализованной продукции (реального продукта) и 2) повышением цен. Увеличение реального продукта, а значит, и выручки может осуществляться двумя способами:

1) экстенсивным — путем вовлечения большего объема ресурсов;

2) интензивным — путем применения новой техники и технологии.

Норма прибыли

Норма прибыли (*rate of profit*) рассчитывается как отношение прибыли в денежном выражении ко всему авансированному капиталу, выраженное в процентах:

$$\text{Норма прибыли} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Авансированный капитал}} \times 100\%,$$

или

$$P' = P : K \times 100\%$$

где P' — норма прибыли;

P — прибыль в денежной выражении;

K — авансированный капитал, т.е. капитал, первоначально затраченный на производство.

Норма прибыли напрямую зависит от нормы прибавочной стоимости и степени эксплуатации рабочего класса.

Таким образом, капиталисты, по К. Марксу, стремятся к максимальной норме прибавочной стоимости, так как от нее зависит наполнение кошелька.

Закон тенденции нормы прибыли к понижению

Маркс формулирует закон тенденции нормы прибыли к понижению. Суть его такова: по мере роста органического строения капитала, представляемого как отношение постоянного капитала к переменному капиталу ($C : V$), доля переменного капитала, вкладывающая прибавочную стоимость, относительно сокращается. Это ведет к сокращению нормы прибавочной стоимости, а следовательно, к сокращению нормы прибыли. По Марксу, никто из собственников капитала не получает своего собственного (индивидуальную) прибыль. Каждый получает превращенную форму индивидуальной прибыли — среднюю прибыль. Она есть результат перераспределения прибыли между различными отраслями производства в результате перелива капитала из более прибыльных отраслей в менее прибыльные отрасли. Отсюда каждый капиталист получает среднюю прибыль, или капитал прибыль на равновеликий капитал. Образование средней прибыли превращает стоимость в цену производства. Последняя включает в себя издержки производства и среднюю прибыль.

Все, кто занимается бизнесом, стремятся получить максимальную прибыль. Здесь особенно хочется подчеркнуть, что те, кто получит хорошее образование, будут получать более высокий доход за счет тех, кто не получит образования. Такая жизнь.

Большую прибыль получают те, кто применил технические новшества (новую технику, технологии и т.д.), т.е. сделал свое производство и продажу более эффективными.

Прибыль является путеводной звездой, маякашей в будущее, дорожным указателем для наших будущих рискованных операций.

В современной экономике прибыль является доходом, который порождает монополистическим положением.

Основные способы оздоровления реального капитала в России

Основными способами оздоровления реального капитала в России являются:

- ◆ привлечение утечки капитала из отраслей материального производства в сферу обращения и за границу;

- ◆ повышение нормы накопления за счет капитализации чистой (остающейся после уплаты налогов) прибыли путем введения временного режима инвестиционного контроля в приватизированном и государственном секторе экономики;

- ◆ создание финансовых, юридических и учетно-контрольных условий для формирования и использования по целевому назначению фондов амортизационных отчислений;

- ◆ аккумулярование рублевых и валютных сбережений населения для последующего их превращения в реальный промышленный и финансовый капитал;

- ◆ снятие преград для объединения промышленного банковского и промышленного капиталов в целях формирования крупных финансово-промышленных групп, способных стать конкурентами западных транснациональных корпораций (при условии гарантии возвратности заемных средств);

- ◆ обеспечение капитализации доходов от реализации акций приватизированных предприятий, принадлежащих трудовым коллективам, управленческой номенклатуре, сторонним держателям, в том числе крупным пакетам акций, находящихся в собственности федеральных и региональных органов власти;

- ◆ принятие мер по улучшению текущего финансового положения предприятий путем создания государственной системы казначейства за исключением или своих финансовых обязательств перед поставщиками, бюджетной системы — перед предприятиями, особенно системами ВПК, а также расследование каждого случая длительной задержки поступивших бюджетных

и других сумм, причитающихся предприятиям, на счетах коммерческих банков;

- ♦ повышение эффективности использования бюджетных средств в сочетании с институциональными реформами, нацеленными на интеграцию национальной инновационной системы;

- ♦ реструктуризация бюджетного финансирования науки на основе усиления целевой ориентации средств и создания механизмов связанного финансирования экономики инновационного типа;

- ♦ устранение имеющейся неопределенности в существующей системе прав на интеллектуальную собственность с целью активизации введения в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности, созданных с привлечением средств федерального бюджета;

- ♦ осуществление передачи прав собственности на результаты научно-технической деятельности, созданные на средства федерального бюджета, организациям-разработчикам при соблюдении определенных условий их использования;

- ♦ освобождение прибыли, направляемой на внедрение новых технологий от налогообложения;

- ♦ обеспечение правовых и экономических стимулов для активного участия российских научных организаций и компаний в глобальных технологических альянсах и международных программах на равноправных финансовых началах;

- ♦ усиление роли государства в повышении уровня образования населения в условиях быстро развивающихся информационных технологий.

23. Рынок денежного капитала. Процентная ставка

Природа денежного (ссудного) капитала

Денежный капитал (money capital) — деньги, имеющиеся в распоряжении фирмы, для первоначальной ее организации и последующего повторения процесса производства. Они отдают своим временное пользование под определенную процент. В этой связи денежный капитал превращается в ссудный капитал.

Первым источником ссудного капитала служат денежные средства, высвободившиеся в процессе кругооборота ресурсов, продукта и дохода. Такое высвобождение обусловлено:

1) характером оборота основного капитала. После продажи продуктов износенная часть основного капитала в виде амортизации оседает у капиталистов до тех пор, пока не наступит срок обновления основного капитала. Если, например, машина стоит 10 тыс. долл. и служит 10 лет, то ежегодно высвобождается часть стоимости этой машины в сумме 1 тыс. долл.;

2) характером оборота оборотного капитала. Между продажей готовой продукции и покупкой нового сырья обычно проходит некоторое время. Поэтому после реализации готовых товаров часть денежной выручки оседает у капиталиста в виде временно свободного денежного капитала.

3) временно накапливается заработанная плата от момента получения выручки от реализации продукта до момента ее выплаты.

Вторым источником ссудного капитала являются сбережения различных слоев общества. Предназначенные для личного потребления, они временно поступают в виде вкладов в кредитные учреждения и превращаются в ссудный капитал.

Третьим источником являются капиталы собственников денежного капитала — банкиров, или капиталистов — ренты. Они не занимаются производством товаров или услуг, они из денег делают деньги. Кроме того, временно свободные денежные средства государственного бюджета, страховых компаний,

профессиональных союзов и других организаций также превращаются в «судный капитал». Следовательно, движение «судного» капитала основано на кругообороте ресурсов, продукта и дохода.

Итак, *«судное» движение* является результатом кругооборота индивидуального промышленного капитала. Но пока этот капитал находится в виде празднично лежащих денег, он не приносит новой стоимости, т.е. утрачивает характер капитала и превращается в мертвое сокровище.

Капитал должен находиться в постоянном движении.

Если он не находится в движении, возникает противоречие между формой (свободные денежные средства) и природой капитала как стоимости, находящейся в непрерывном потоке своего возобновления. Денежный капитал, высвободившийся у одного предпринимателя, не остается у него в «сулке», а передается им во временное пользование другому предпринимателю, который покупает на него средства производства и рабочую силу и извлекает прибыль. Денежный капитал, переданный в ссуду, превращается в «судный капитал».

В результате усиливающейся деятельности банков и других небанковских финансовых учреждений, аккумулирующих свободные денежные средства на счетах, *«судное» движение* индивидуального капитала происходит более быстрыми темпами, чем рост реального капитала. «Судный капитал» отличается не только от реального капитала, но также и от денег, причем масса «судного» капиталов многократно превышает денежную массу. Это объясняется тем, что каждая денежная единица может много раз использоваться в виде вкладов в банки.

Денежный рынок.

Процентная ставка и ее виды

В рыночной экономике наряду с рынками потребительских товаров, капитала и рабочей силы существует денежный рынок. **Денежный рынок** — рынок, на котором спрос на деньги и предложение денег определяют процентную ставку (или, по Марксу, ссудный процент).

Процентная ставка — цена, которую нужно заплатить за получение денежного займа. Эта часть прибыли, которую предприниматели вынуждены отдавать банкам (кредиторам) за временное использование их денег. Процентная ставка — цена денежных услуг.

Можно сказать, что процентная ставка — это количество денег, которое требуется уплатить за использование заемных денег в течение года. Но заслуживают внимания два аспекта этого вида дохода.

1. Процентную ставку обычно рассматривают как **процент** от количества занятых денег, а не как абсолютную величину. Более удобно говорить, что кто-то платит за заемные деньги 12%, чем заявлять, что **судный процент** составляет 120 руб. в год на 1000 руб. В частности, по закону **судный процент** устанавливался как годовая ставка.

2. Деньги не являются экономическим ресурсом. Как таковые, деньги не являются производительными; они не способны производить товары или услуги. Однако деньги можно использовать для приобретения производственных средств — заводских зданий, оборудования, складских помещений и т.д. А эти средства, несомненно, несут вклад в производство. Таким образом, **деньги превращаются в реальный капитал**.

Процентная ставка представляет собой отношение суммы годового дохода, получаемого на **судный капитал**, к сумме капитала, отданного в **суду**.

В экономическом анализе различают **номинальную** и **реальную** процентные ставки.

Номинальная процентная ставка — процентная ставка в денежном выражении без поправки на инфляцию, т.е. ставка процента, выраженная в национальной валюте по текущему курсу.

Реальная процентная ставка — процентная ставка в денежном выражении с поправкой на инфляцию. Разница между этими двумя понятиями состоит в том, что реальная процентная ставка корректируется в соответствии с уровнем инфляции. Для пояснения разницы между ними приведем пример. Предположим, что **номинальная процентная ставка** и **уровень инфляции** составляют по 10%. Если занять 100 долл., то следует выплатить 110 долл. в год. Однако из-за 10%-ной инфляции реальная

стоимость, или покупательная способность, 110 долл в конце года составит лишь 100 долл. Получается, что с поправкой на инфляцию, если снижают 100 долл, то и в конце года вышаматает 100 долл. В то время как номинальная процентная ставка составляет 10%, реальная процентная ставка равна нулю. Другими словами, вычитая уровень инфляции (10%) из номинальной процентной ставки (10%), получаем, что реальная процентная ставка равна нулю. Таким образом, реальная ставка процента равна номинальной ставке минус уровень инфляции.

Последствия инфляции в сфере распределения дохода были бы не такими тяжелыми и даже устраняемыми, если бы номинальные доходы корректировались с учетом предстоящих изменений в уровне реальной процентной ставки.

Разница между процентом, под который ссуда выдается клиенту, и процентом, под который банк привлекает средства, называется процентной маржой. На ее размер влияют объем и состав кредитных вложений и их источников, сроки платежей, характер привлекаемых процентных ставок и их движение.

Факторы, влияющие на изменение процентной ставки

Процентная ставка находится в определенной зависимости от нормы прибыли. Так как процент является частью прибыли, то максимальной границей для нормы процента служит норма прибыли. При прочих равных условиях норма процента тем выше, чем выше норма прибыли. Однако это отнюдь не означает, что ставка процента определяется нормой прибыли.

Процентная ставка в каждый данный период также определяется соотношением спроса и предложения ссудных капиталов.

Если предложение ссудных капиталов увеличивается при неизменном спросе на них, то ставка процента падает. И наоборот, если предложение сокращается, то ставка процента растет. Таким образом, в условиях нестабильной рыночной экономики ставка процента подвержена частым и нередко резким колебаниям.

Своего максимума процентная ставка достигает в разгар кризиса.

Это объясняется тем, что во время кризиса товары не реализуются, а деньги же необходимы фирмам для платежей по ранее выданным долговым обязательствам, поэтому возникает массовая погоня за деньгами как платежными средствами, что вызывает резкое повышение ставки процента. В период депрессии ставка процента снижается до минимального уровня, так как в это время имеется массовый избыток денег, выходящих из промышленности денежных средств, предлагаемых в ссуду, спрос же на них весьма ограничен. С переходом от кризиса к депрессии ставка процента резко падает, норма прибыли же, напротив, несколько повышается. Итак, в ходе промышленного цикла ставка процента движется в направлении, обратном движению нормы прибыли промышленного капитала.

На изменение величины процентной ставки также влияют: уровень развития денежных рынков и рынков ценных бумаг, международная миграция капиталов, состояние национальных валют, состояние платежного баланса страны.

Предпринимательский доход и процент

По Марксу, источником ссудного процента является прибавочная стоимость, созданная в сфере материального производства. В сфере обращения прибавочная стоимость трансформируется в прибыль капиталиста. Прибыль капиталиста, использующего заемные средства, делится на предпринимательский доход и процент. *Предпринимательский доход — это та часть прибыли, которая остается у фирмы после выплаты ссудного (банковского) процента.* В связи с тем что в современный период кредитные отношения получают широкое развитие, то деление прибыли на процент и предпринимательский доход приобретает всеобщее значение. За внешней противоположностью процента и предпринимательского дохода скрывается один и тот же источник — прибавочная стоимость. Маркс из этого делает вывод, что предприниматель в такой же мере, как и владелец денежного капитала, противопоставлен рабочему классу в качестве его эксплуататора. Маркс особо подчеркивал, что в проценте производственные отношения, т.е. эксплуатация массовых рабочих, совершенно скрыты. Процент выступает как плод капитала-собственности, отделенного от капитала-функции.

Функции процентной ставки и ее роль в экономическом развитии

Роль процентной ставки в деятельности фирмы лучше всего можно понять через характеристику ее функций. Процентная ставка способствует:

- ♦ привлечению в оборот заемных средств для повышения эффективности производства, что приводит к увеличению выпуска конечного продукта;
- ♦ рациональному сочетанию собственных и заемных средств;
- ♦ получению дополнительного дохода в результате разумного расширения депозитов;
- ♦ появлению стимулов к дополнительным инвестициям.

Рассматривая роль ставки процента в принятии решений об инвестициях, мы предполагаем отсутствие инфляции. Если имеет место инфляция — рост общего уровня цен, то существуют различия между номинальной и реальной ставкой процента. Но именно реальная процентная ставка, а не номинальная имеет место при принятии решений об инвестициях. Ставка процента является исключительно важной ценой денег в том смысле, что она одновременно влияет на объем производства, занятость и цены. Низкая процентная ставка (мягкая кредитно-денежная политика) приводит к увеличению инвестиций и расширению производства. Высокая же процентная ставка (жесткая кредитно-денежная политика) душит инвестиции и сдерживает производство. Иначе говоря, процентная ставка распределяет доход фирмы и в конечном счете общественный реальный капитал между теми отраслями, где они окажутся наиболее производительными и соответственно наиболее прибыльными. Также распределение капитала осуществляется в интересах отдельных фирм и общества в целом.

Основные способы денежного оздоровления экономики России

Основными способами денежного оздоровления экономики России являются:

- ♦ продолжение утечки денежного капитала из отраслей материального производства в сферу обращения и за границу;

- ◆ повышение нормы накопления за счет капитализации чистой (остающейся после уплаты налогов) прибыли путем введения пржеименого режима инвестиционного контроля в приватизированном и государственном секторах экономики;

- ◆ создание финансовых, юридических и учетно-контрольных условий для формирования и использования по целевому назначению фондов амортизационных отчислений;

- ◆ аккумулярование рублевых и валютных сбережений населения для последующего их превращения в реальный промышленный и финансовый капитал;

- ◆ снятие преград для объединения ответственного банковского и промышленного капиталов в целях формирования крупных финансово-промышленных групп, способных стать конкурентами западным транснациональным корпорациям (при усилении гарантии возвратности заемных средств);

- ◆ обеспечение капитализации доходов от реализации акций приватизированных предприятий, принадлежащих трудовым коллективам, управленческой номенклатуре, сторонним держателям, в том числе крупных пакетов акций, находящихся в собственности федеральных и региональных органов власти;

- ◆ принятие мер по улучшению текущего финансового положения предприятий путем создания государственной системы надзора за исполнением ими своих финансовых обязательств перед поставщиками бюджетной системы — перед предприятиями, особенно системы военно-промышленного комплекса, а также расследование каждого случая длительной задержки поступивших бюджетных и других сумм, причитающихся предприятиям, на счетах коммерческих банков;

- ◆ формирование различных накопительных и кредитных механизмов, среди которых наиболее действенным и эффективным является ипотека. Почему ипотека? Ответ прост: у большинства граждан РФ недостаточно собственных средств для покупки жилья. Следовательно, приобрести квартиру за счет личных текущих доходов маловероятно. Нужен ипотечный кредит (ипотека — залог), выдаваемый заемщику (гражданину) кредитным учреждением под залог недвижимости (экономическая функция ипотеки).

Именно ипотека позволяет согласовать интересы населения в улучшении жилищных условий, коммерческих банков

и иных кредиторов — в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса — в ритмичной загрузке производства и государства, заинтересованного в общем экономическом росте, которому будет способствовать широкое распространение ипотечного кредитования населения. Особое место ипотечного кредитования в системе рыночной экономики определяется и тем, что оно является одним из самых проверенных и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в экономику. Практикой доказано, что ипотечный кредит является мощным инструментом экономического развития, так как нельзя не учитывать мультипликационный эффект ипотечного кредитования, способствующего превращению финансовых инвестиций в реальные инвестиции.

24. Рынок земли. Земельная рента

Рынок земли

Земля — природные ресурсы («даровые блага природы»), которые могут быть использованы для производства товаров и услуг. Иначе говоря, под землей подразумевают все естественные ресурсы (плодородную почву, запасы пресной воды, месторождения полезных ископаемых). В данной же книге под землей мы понимаем только поверхность почвы, которую можно использовать либо для земледелия, либо для строительства зданий и сооружений.

Рынок земли — механизм взаимодействия между покупателями и продавцами по поводу купли-продажи земли. Рентный доход — доход лиц, обеспечивающих экономику земельными ресурсами.

Предложение земли на уровне народного хозяйства в большинстве стран строго ограничено. Фиксированный характер предложения земли означает, что кривая предложения абсолютно неэластична и, следовательно, предложение земли не может быть увеличено даже в условиях значительного роста цен на землю. Для того чтобы определить, какая цена реально установится, необходимо проанализировать спрос, который в данном случае играет активную роль. Спрос на землю выступает единственным фактором, определяющим ее цену.

Спрос на землю неоднороден. Он включает два основных элемента — сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос. Сельскохозяйственный спрос на землю является производным от спроса на сельскохозяйственные продукты. Он складывается из спроса на продукцию растениеводства, животноводства и т.д. Сельскохозяйственный спрос на землю учитывает уровень плодородия почвы, возможности его повышения, а также жесткое отношение землевладельцев к рынку сбыта производимой продукции.

В отличие от сельскохозяйственного спроса на землю несельскохозяйственный спрос имеет устойчивую тенденцию к росту. Он состоит из спроса на землю для строительства жилья и разнообразных неподвижных сооружений (объектов инфраструктуры). Можно сказать, что спрос на землю формируется под влиянием темпа экономического роста и инфляции. В условиях высоких темпов инфляции борьба с обезличением денежного богатства подталкивает спрос на недвижимость. В этом случае земля выступает гарантом сохранения и приумножения богатства.

Несельскохозяйственный спрос, как правило, безразличен к уровню плодородия земли. Главное для него — местоположение земельных участков. Оно имеет особое значение в крупных городах. В различных районах города цена земли неодинакова и обычно достигает максимума в центре города. Не случайно в центре многих американских городов наблюдаются небоскребы. Они позволяют эффективнее использовать ограниченные участки земли.

Понятие земельной ренты. Арендная плата

Земельная рента — это плата за пользование землей в результате ограниченности ее в обществе.

Иногда уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов, их фиксированное количество — включает рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Предложение земли и иных природных ресурсов фактически строго ограничено.

Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос выступает единственным фактором, определяющим земельную ренту.

Так, в обрабатывающей промышленности можно построить много разных предприятий. Высокая цена на продукцию в обрабатывающей промышленности дает стимул увеличить предложение, а низкая цена побуждает уменьшить предложение. Но с землей дело обстоит не так. Поскольку предложение земли фиксировано, то можно использовать только ту землю, которая принадлежит данной стране. Рента не обеспечивает изменения количества земли в экономике.

Отсюда высокая или низкая рента — это никак не зависит от плодородия земли. Если рента равна 10 тыс. руб. или даже 1 руб. за гектар, все равно у общества будет одинаковое количество земли, пригодной для производства продукции. Рента не выполняет никакой побудительной функции в предложении земли.

Если собственник земли (землевладелец) сдает во временное пользование, т.е. в аренду только землю как таковую, то арендная плата, т.е. сумма денег, уплачиваемая арендатором землевладельцу, совпадает с земельной рентой. Если же землевладелец сдает в аренду землю, на которой имеются сооружения, хозяйственные постройки и т.п., то в аренду (арендную плату) входит:

1) земельная рента, т.е. плата за пользование землей как таковой;

2) ссудный процент, уплачиваемый за временное пользование приложенным к этой земле капиталом. Таким образом, составной частью цены продукции всегда являются рентные платежи, и они (давайте вспомним) входят в постоянные издержки. Следовательно, чем выше рента, тем дороже продукция.

Известны два основных вида земельной ренты: дифференциальная и абсолютная.

Дифференциальная земельная рента

Причиной возникновения дифференциальной ренты является становление монополии хозяйства на земле. Это означает, что *каждый участок как объект хозяйства монополизирован определенным собственником, который не допустит производства на этой земле чужого капитала*. Монополия хозяйства на земле обуславливает своеобразное ценообразование в сельском хозяйстве.

В сельском хозяйстве при прочих равных условиях плодородные почвы приносят больше прибыли, и все предприниматели пытаются направить средства на обработку этих земель, но так как для удовлетворения спроса населения не хватает произведенной продукции только на плодородных почвах, необходимо производство и на неплодородных. Именно в этой связи, цена сельскохозяйственных продуктов регулируется издерж-

жками производства на менее плодородных или худших землях, вовлеченных в хозяйственный оборот. Поэтому на средних и лучших землях возникает добавочная прибыль как результат различия качества земли как таковой и ее местоположения (расположение земель вблизи рынков сбыта).

Дифференциальная рента I — это рента, которая возникает в связи с различием земель по плодородию и местоположению.

Однако добавочная прибыль может возникать и на одинаковых по качеству землях как результат инвестиций с целью улучшения качества земли.

Дифференциальная рента II — рента, которая возникает в результате дополнительных инвестиций, вызывающих рост производительности труда.

Различая между двумя формами дифференциальной ренты,

Во-первых, дифференциальная рента I возникает на основе ведения экстенсивного хозяйства, т.е. расширения обрабатываемой площади; тогда как дифференциальная рента II возникает только на основе интенсификации производства, или внедрения новой техники и технологии.

Во-вторых, дифференциальная рента I полностью присваивается собственником земли, а рента II — частично арендатором, т.е. лицом, которое временно использует землю за определенную плату — аренду.

Абсолютная земельная рента

Кроме монополии хозяйства на земле существует монополия частной собственности на землю, которая, собственно, и является причиной возникновения абсолютной ренты.

Частная собственность на землю порождает абсолютную ренту независимо от плодородия, местоположения и инвестиций в земельные участки.

Существование абсолютной ренты приводит к удорожанию всей продукции — как промышленной, так и сельскохозяйственной. И это неизбежно, так как ни один собственник земли не отдаст землю в бесплатное пользование. Какая бы ни была земля (хорошая или плохая), но для собственника земли она имеет

ется источником дохода. Поэтому, сдавая в землю в аренду, он составляет договор с арендатором на определенный период времени, в течение которого собственник земли будет обязательно получать абсолютную ренту. А чтобы эту ренту выплачивать, ее необходимо включить в постоянные надержки производства. Отсюда и рост цен. Реформа земельной собственности, проводимая в нашей стране, неизбежно приведет к возникновению абсолютной ренты, так как земля станет объектом частной собственности.

Кроме дифференциальной и абсолютной ренты, имеет место **монопольная рента**. Она возникает не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности. Ее специфика в том, что она образует особые условия производства того или иного продукта. Например, те, кто выращивает бананы, могут установить монопольные цены для потребителей других континентов. Таким образом, возникает монопольная рента как разница между продажной ценой и ценой собственного производства.

Цена земли

При условии существования частной собственности на землю возникает купля-продажа земли.

Цена земли есть отношение земельной ренты к ставке процента, умноженное на 100%.

Таким образом, цена земли определяется двумя факторами — величиной земельной ренты и ставкой процента. Она прямо пропорциональна величине земельной ренты и обратно пропорциональна ставке процента. Отсюда следует, что увеличение земельной ренты при прочих равных условиях ведет к повышению цены земли. Рост ставки процента ведет к ее снижению. В то же время в *каждый данный момент рыночные цены на землю складываются под влиянием спроса на землю.*

Если исходить из того, что земля является даром природы, то почему земельная плата принадлежит тем, кто волею судьбы оказался собственником земли? Марксисты утверждают, что земельная рента (за исключением дифференциальной ренты II) — нетрудовой доход. Поэтому земельная рента должна быть использована государством в целях улучшения благосос-

тогие некое население, а не собственники земли. По мнению экономистов и политиков аглимаркетингового толка, земля как фактор производства должна быть объектом частной собственности, что и имеет место в странах с развитыми рыночными отношениями. И соответственно, земельная рента должна принадлежать собственнику земли. В России в результате курса проведения рыночных реформ земля также станет объектом частной собственности.

Альтернативные варианты использования земли

Существуют альтернативные варианты использования земли. Иначе говоря, землю можно использовать не только для возделывания пшеницы, овса, проса, выращивания скота, но и в качестве участка под дом или завод. О чем говорит этот факт? С точки зрения общества, нет альтернативы в использовании земли, как только самим обществом. Совокупное предложение земли всегда будет, даже если никакая рента не выплачивается за ее использование, поэтому для общества рента — это излишек, который должен принадлежать всем членам общества. Иначе говоря, с точки зрения общества, земля не имеет издержек производства. С точки зрения же фирмы, земля имеет альтернативные варианты использования, поэтому рентные платежи должны производиться конкретными фирмами, чтобы исключить иное применение земли. Исходя из этого для фирм рентные платежи выступают как издержки. Причем рента взимается с земель, используемых не только для сельского хозяйства, но и для добычи полезных ископаемых, строительства и т.д. Для этих земель также применим механизм действия дифференциальной, абсолютной и монополийной ренты.

25. Цикличность в рыночной экономике

Понятие экономического цикла

Экономический цикл — повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады в уровне экономической активности. Он представляет собой динамику рыночной экономики и характеризуется периодическими взлетами и падениями рыночной конъюнктуры.

Экономический цикл — период времени от начала одного кризиса до начала другого.

Экономический цикл проникает всюду, но он в разной степени влияет на отдельные секторы экономики. Обычно от спада больше всего страдают те отрасли промышленности, которые выпускают средства производства и потребительские товары длительного пользования. Особенно уязвима строительная промышленность. Производство и занятость в отраслях промышленности, выпускающих потребительские товары кратковременного пользования, обычно меньше реагируют на цикл.

Большинство отраслей промышленности, производящих инвестиционные товары и товары длительного пользования, отличаются высокой концентрацией, когда на рынке господствует сравнительно небольшое количество крупных фирм. Вследствие этого такие фирмы обладают достаточной монопольной властью, чтобы в течение определенного периода противодействовать понижению цен, ограничивая выпуск продукции из-за падения спроса. Поступное уменьшение спроса оказывает воздействие главным образом на производство и занятость. Обратную картину мы наблюдаем в отраслях промышленности, выпускающих товары кратковременного пользования («мигущие» товары). Эти отрасли в большинстве своем довольно конкурентоспособные и характеризуются низкой концентрацией. Они не могут противодействовать понижению цен, и падение спроса больше отражается на ценах, чем на уровне производства. В общем, можно обратить внимание на резкое падение производства

и относительно скромное падение цен в отраслях с высокой концентрацией, с одной стороны, а с другой — на значительное падение цен и относительно небольшое снижение объема продукции в отраслях с низкой концентрацией.

Экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Однако все они имеют одни и те же фазы. Экономический цикл — это форма движения рыночной экономики.

Фазы экономического цикла

Экономический цикл представляет четыре фазы: кризис (спад), депрессия, оживление и пик (подъем).

Кризис — это перепроизводство готовой продукции инвестиционного назначения. Это вызывает:

- 1) резкое сокращение объемов ее производства;
- 2) увеличение безработицы;
- 3) снижение уровня цен и доходов;
- 4) сокращение спроса на предметы потребления, что дополнительно сокращает производство и раскручивает спираль кризиса.

Прогрессирующая ставка держится на самом высоком уровне. Это блокирует инвестиции в основной капитал в объемах, которые требуются для компенсации выбытия его активной части, и ведет к вынужденным инвестициям в запасы оборотного капитала. Типичное институциональное явление этой фазы цикла — массовые банкротства фирм, особенно мелких и средних, вызванные нехваткой доходов для покрытия уже произведенных расходов. Конец этой фазы — установление физического равновесия в крупномасштабном инвентарном уровне экономической активности.

Депрессия характеризуется тем, что производство и занятость достигают самого низкого уровня. «Когда сосед теряет работу, то это спад, а если вы теряете работу, то это депрессия». Необходимо «выбираться» со дна. В данной фазе происходит перемена ценовых ожиданий с пессимистической тенденцией на стабильный уровень цен. Это дает опору для выбора и реализации инвестиционных проектов, удовлетворяющих повышенным требованиям к уровню эффективности, соответствующему

высокой ставке реального процента, однако учитывающих и низкий уровень реальной заработной платы. Так формируется «точка роста» очередного цикла. Реальные инвестиции в этих точках способствуют переходу в его следующую фазу — оживление.

В фазе оживления уровень производства повышается, а занятость возрастает вплоть до полной занятости. В этой фазе формируются ожидания повышения уровня текущих доходов, вызываемого отмеченной выше активизацией экономической деятельности. Это способствует снижению склонности к сбережению («на черный день») физических лиц и повышению склонности к потреблению. Такая смена ожиданий способствует снижению процента, что в свою очередь ведет к повышению реальных инвестиций, которые как бы в режиме «подсоса» пропорционально вовлекают дополнительные трудовые ресурсы, запас которых сформировался в фазе кризиса, при банкротстве одних предприятий и понижении активности других.

Пик цикла — когда в экономике полная занятость (можно сказать, сверхзанятость) и производство работает на полную мощность. Экономика достигает максимальной деловой активности. Образно говоря, экономика «работает на полную катушку». Нередко такую экономику называют «перегретой».

Это период (экономика находится выше уровня потенциального объема производства, выше тренда) инфляции. (Вспомним, что когда в экономике фактический ВВП выше потенциального, то это соответствует инфляционному разрыву.)

В этой фазе уровень цен имеет тенденцию к повышению, и рост деловой активности прекращается. Фаза пика опирается на повышенные ожидания доходов в будущем и вытекающие из этого повышенные текущие расходы. Однако запасы финансовых сбережений, а также дополнительной рабочей силы, «резервной армии труда», ограничены. Увеличение инвестиций, ведущее к увеличению спроса на труд в той же пропорции, довольно скоро упирается в демографическое ограничение предложения труда и, следовательно, в повышение уровня его оплаты. Изменение пропорции распределения факторных доходов в пользу труда делает неэффективными инвестиции в те технологии, которые в фазе депрессии выделялись как наиболее эффективные. Однако на инвестиции в новые, трудосберегающие технологии средств уже недостаточно, поскольку амортизационные фонды в значительной мере уже потрачены.

и их пополнение требует времени. Кроме того, повышение уровня цен, которое сопровождается ростом потребления как следствие оптимистических ожиданий, одновременно понижает реальную ценность финансовых запасов. Повышенный спрос на капитал как средство замещения «живого труда» при недостаточности финансовых сбережений ведет к росту процента, снижению инвестиций. Так закладывается основа для перехода к фазе кризиса, с которой начинается очередной цикл, общая продолжительность которого в рамках второго, третьего и четвертого технологических укладов в основном соответствовала сроку службы активной части основного капитала и составляла около десяти лет. Главную фазу экономического цикла составляет кризис. В нем заключены основные черты цикла. Без кризиса не было бы цикла. Периодическое повторение кризиса придает рыночной экономике циклический характер.

Причины экономических циклов

Причины экономических циклов трактуются по-разному. Так, причина циклического развития экономики, по Марксу, кроется в противоречии между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платежеспособного спроса. Это противоречие проявляется в следующем: «Слишком много произвели, чтобы потребить». Наступает период вынужденной распродажи избыточных товаров, что неизбежно вызывает падение цен, рост безработицы и уменьшение прибыли. Возникает объективная потребность замены старого оборудования на новое, способное обеспечить прибыльное функционирование капитала. Кризис дает толчок для новых массовых инвестиций, заставляет всех предпринимателей применить новую технику. Обновление капитала, по Марксу, является материальной основой периодичности кризисов и продолжительности цикла.

Кризисы и циклы также объясняются недопотреблением или недостаточным совокупным спросом; сбоями в денежном обращении; психологическими факторами, связывающими деловую активность с переходами от массового оптимизма к пессимизму.

Не следует делать вывод, что все колебания деловой активности объясняются экономическими причинами. Есть и дру-

гие причины — экстернальные. Это так называемые *внешние* факторы — факторы, лежащие за пределами экономической системы: солнечные пятна, войны, революции, рост населения, открытие новых земель и ресурсов и, наконец, научные и технические нововведения. Например, существуют сезонные колебания деловой активности: покупательский «бум» перед Рождеством и Пасхой. Это ведет к значительным ежегодным колебаниям в темпах экономической активности, особенно в розничной торговле.

Продолжительность экономических циклов

Экономические кризисы через определенные промежутки времени повторяются. В начале XIX в. кризисы повторялись в среднем через 10 и более лет. Так, первый кризис зарегистрирован в 1825 г., второй — 1836 г., третий — 1847 г., четвертый — 1857 г. При этом если кризис 1825 г. ограничился только Англией, то кризис 1857 г. был уже мировым (Англия, США, Франция и Германия). Во второй половине XIX в. наблюдается учащение кризисов — кризисы повторялись через 7—9 лет. Так, за кризисом 1857 г. последовал кризис 1866 г., затем кризис — 1873 г., далее кризисы 1882 и 1890 гг.

В XX в. кризисы также регулярно повторялись, но уже значительно чаще, особенно во второй половине века, через 4—5 лет. Причиной тому являлось сокращение сроков обновления капитала в связи с концентрацией и централизацией капитала и установлением господства монополий, а также усилением роли государства в экономике. Например, через государственные заказы монополии имеют возможность чаще обновлять капитал, пользоваться льготами — ускоренной амортизацией.

После кризиса 1929—1933 гг., самого глубокого кризиса, много ученых посвящали свои исследования анализу путей выхода из экономического кризиса, что способствовало стабилизации капиталистической экономики, смягчению и преодолению тяжелых последствий кризисов.

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть различными. Это зависит прежде всего от причины кризиса, а также от особенностей экономики в разных странах: степени государственного вмеша-

тельности; характера регулирования экономики; доли и уровня развития сферы услуг; условий развития и использования научно-технической революции.

Колебания деловой активности могут быть *циклическими* и *нециклическими*.

Экономический цикл (циклические колебания) характеризуется тем, что изменяются все макроэкономические показатели и изменение деловой активности охватывает все отрасли и сектора экономики.

Нециклические колебания имеют место, если:

♦ изменение деловой активности происходит лишь в некоторых отраслях, имеющих сезонный характер работ, например, рост деловой активности в сельском хозяйстве осенью в период сбора урожая и в строительстве весной и летом и спад деловой активности в этих отраслях зимой;

♦ изменяются лишь некоторые макроэкономические показатели, примером может служить резкий рост объема розничных продаж перед праздниками — Новым годом, 8 Марта и т.п.

Виды экономических циклов

Циклы, связанные с восстановлением экономического равновесия на потребительском рынке, называются короткими. В этот период происходит перепрофилирование производства, создается новая структура экономики, перегруппировка внутри и между отраслями. Такие циклы охватывают от 1 до 3 лет.

Некоторые экономисты оперируют понятием *больших* или *длинных циклов* (волн).

Русский экономист Н.Д. Кондратьев является родоначальником теории больших циклов. Используя статистический метод анализа, позволил Кондратьеву показать не просто соотношение малых, средних и больших циклов, он дал полную характеристику трех больших циклов с присущими им периодами понижательных и повышательных волн¹. Понижательные волны — это годы депрессий, а период повышательных волн — годы подъемов, на которые приходится наибольшее количе-

¹ См.: Кондратьев Н.Д. Избр. проза. М.: Экономика, 1993. С. 55—56.

ство наиболее значительных экономических потрясений и переизменения, как революционных, так и военных. Иначе говоря, те события, которые сопровождают полнотелесные волны (циклы, рецессии), прерывают ход разумной жизни. Они как бы вздыбливают жизнь и, дускаясь вперед, сметают на своем пути все паразитирующие немцы.

По Кондратьеву, повышательная волна третьего финансового цикла (1895—1918 гг.) сменяется понижательной волной с 1920 г.¹ После кризиса 20-х гг. прошлого столетия, как утверждает Кондратьев, во всем данном капиталистический мир вступил в период понижательной волны третьего большого цикла, где обнаружилась прилика сельскохозяйственной депрессии. Поэтому, на наш взгляд, правильно говорить о средних циклах Кондратьева не о как самостоятельном явлении, а как организмической части минимаксальной волны большого цикла. Причем, по Кондратьеву, продолжительность средних циклов колеблется от 7 до 11 лет, а больших — от 40 до 60 лет. Между тем международный характер средних и больших циклов, Кондратьев подчеркивал, что средние циклы не захватывают все страны. Они могут носить локальный характер.

Большие же циклы, по Кондратьеву, носят международный характер, так как они вызываются изменениями техники; войнами и революциями; вовлечением новых территорий в орбиту мирового хозяйства и колебаниями в диниме спроса.²

Если спроецировать исследования Кондратьева больших волн на российскую действительность второй половины XX в., то можно утверждать, что Великая Отечественная война (1941—1945 гг.) является подтверждением повышательной волны нового финансового цикла. Четвертый цикл явился порождением технических изменений в области ядерной физики и космических исследований. Но эта повышательная волна была прервана проведением курса рыночных реформ в России. Поэтому кризис периода 1991—1998 гг. можно рассматривать как средний цикл, приходящий на понижательный период большого 4-го цикла. По Кондратьеву, такие циклы «характеризуются длительностью и глубокой депрессией, краткостью и слабостью подъема».³ На наш взгляд, это то, что мы сейчас имеем и Россия.

¹ См. Кондратьев Н.Д. Избр. произв. С. 55—56.

² Там же С. 69.

³ Там же.

26. Кейнсianская теория выхода из экономического кризиса

Потребление, сбережения, инвестиции: общая характеристика

Категории «потребление», «сбережения» и «инвестиции» — это сферы рода «включ» в познании путей выхода из экономического кризиса.

Под потреблением (С) в экономической теории понимается общее количество товаров, купленных и потребленных в течение какого-то периода времени. Размер потребления, или потребительских расходов, в основном зависит от уровня дохода и цен. Изменения в потреблении движется в том же направлении, что и изменения в доходе. Однако, *когда доход увеличивается или уменьшается, его потребление будет увеличиваться или уменьшаться, но не с такой быстротой*. Потребление зависит не только от дохода и цен, но и от так называемой предельной склонности к потреблению.

Предельная склонность к потреблению (MPC) выражает отношение изменения в потреблении к изменению в доходе, т.е.

$$MPC = \text{Изменение в потреблении} / \text{Изменение в доходе}$$

Исходя из формулы видно, что MPC всегда меньше 1, так как доход больше потребления. Причем если MPC = 0, то все приращение дохода будет сберегаться; если MPC = 1/2, то увеличение дохода будет разделено между потреблением и сбережением поровну; если MPC = 1, то все приращение дохода потребляется.

MPC выступает как реальная категория, которой можно оперировать в макроэкономическом анализе.

Однако люди не только потребляют, но и сберегают часть своего дохода.

Под сбережением (S) понимается та часть дохода, которая не потребляется. Размер сбережений зависит от величины дохода, нормы процента, потребления и психологического фактора, так называемой предельной склонности к сбережению.

Предельная склонность к сбережению (MPS) представляет собой аналогично MPC отношение изменения в сбережениях к изменению в доходе, которое его вызвало, т.е.

$$MPS = \text{Изменение в сбережениях} / \text{Изменение в доходе}$$

Если $Y = C + S$, т.е. доход распадается на потребление и сбережение, то изменения в потреблении + изменения в сбережениях = изменения в доходе. Тогда сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению равняется единице, т.е. $MPC + MPS = 1$. Отсюда $MPC = 1 - MPS$, а $MPS = 1 - MPC$. Взаимосвязь двух показателей позволяет сказать, что предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению — это смежные близнецы.

Экономисты рассматривают сбережения как основу инвестиций. Размер инвестиций, или инвестиционного спроса, как и потребительского, зависит от объективных факторов — дохода, нормы процента, уровня изменения выпуска продукции, прибылей, запасов капитала и субъективного фактора — желания предпринимателей инвестировать или склонности к инвестированию. Последнему фактору придается большое значение в деятельности предпринимателей. Но определяющую роль в процессе принятия нового проекта играет предельная склонность к инвестированию (MPI). Это отношение изменения инвестиций к изменению в доходе, который будет ими вызван.

На предельную склонность к инвестированию влияют также факторы, как политический климат в стране, победа на выборах той или иной партии. Слухи, опасения, даже недуг президента могут заставить фирмы не принимать новых проектов.

В связи с тем что совокупный спрос играет большую роль в экономическом развитии, целесообразно подробнее остановиться на кейнсианской теории выхода из экономического кризиса.

Мультипликатор Кейнса

По Кейнсу, между инвестициями (сбережениями) и национальным доходом существует прямая зависимость, обусловленная желаниями людей потреблять, сберегать и инвестировать. Эта зависимость отражена в модели мультипликатора.

Мультипликатор Кейнса — коэффициент, показывающий, во сколько раз вырастет национальный доход при данной

предельной склонности к потреблению. Он представляет собой величину, обратную разнице между единицей и предельной склонностью к потреблению (MPC), т.е.

$$K = 1 / (1 - MPC),$$

или предельной склонностью к сбережению (MPS), т.е.

$$K = 1 / MPS.$$

где K — мультипликатор.

Мультипликатор Кейнса раскрывает зависимость между приростом независимых (автономных) инвестиций и приростом национального дохода (далее — доход). Прирост дохода прямо пропорционально зависит от величины мультипликатора и прироста автономных инвестиций, т.е.

$$\Delta Y = K \text{ квант } \Delta I,$$

где ΔY — прирост дохода;

K — мультипликатор;

ΔI — прирост автономных инвестиций.

Исходя из этой формулы мультипликатор определяется как отношение прироста дохода к приросту инвестиций, т.е.

$$K = \Delta Y (\text{Прирост дохода}) / \Delta I (\text{Прирост автономных инвестиций}).$$

Каков же механизм действия принципа мультипликатора? Впервые ответ на этот вопрос дал Дж. М. Кейнс, родоначальник теории мультипликатора. Суть его рассуждений такова: первоначальное увеличение занятости, вызванное новыми инвестициями, скажем, правительственными расходами на общественные работы, неизбежно приводит к лавинообразному, вторичному, третичному и т.д. росту занятости, потребления и дохода в связи с необходимостью удовлетворения потребностей в товарах и услугах первой необходимости. Новые инвестиции, подобно камням от брошенного в воду камня, вызывают цепную реакцию в экономике. Если предельная склонность к потреблению (MPC) равна 2/3, то доход возрастет в 3 раза. Величина 3 и есть в этом случае мультипликатор Кейнса,

$$\text{Изменение дохода } (\Delta Y) = \text{Мультипликатор } (K) \times \\ \times \text{ Первоначальное изменение в инвестициях } (\Delta I)$$

Не следует думать, будто первоначальное увеличение затрат будет расширять доход до бесконечности. Этого не про-

изобдет, потому что часть прироста дохода обернется и соответственно исчезает импульс для продолжения процесса мультипликации. Пределная склонность к сбережениям (MPS) определяет предел роста дохода.

Итак, величина, обратная знаменателю, равному $1 - MPC$ или MPS , называется мультипликатором автономных расходов или мультипликатором государственных расходов. Если государственные расходы рассматривать как автономные инвестиции, мультипликатор сократится, на одну величину изменится ВВП при изменении автономных инвестиций (государственных расходов G) при отсутствии изменений других переменных.

Графическая иллюстрация действия мультипликатора государственных расходов приведена на рис. 26.1.

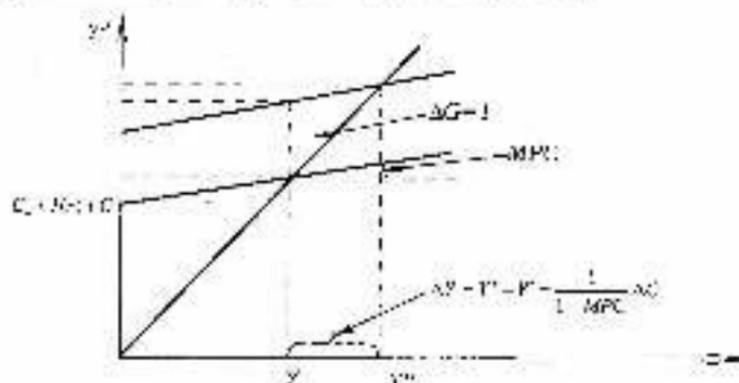


Рис. 26.1. Действие мультипликатора государственных расходов (общая модель)

Чем выше предельная склонность к потреблению, тем тем ближе к единице величина MPC , тем больше значение мультипликатора, круче прямая совокупного спроса AD , тем большее влияние на уровень экономической активности как целевую переменную оказывает изменение государственных расходов. В этом и заключается эффект мультипликатора государственных расходов.

Современная теория мультипликатора рассматривает влияние мультипликации не только относительно изменений государственных расходов, но и относительно других факторов. В связи с этим известны налоговые, денежный, сбалансированного бюджета, внешнеэкономический и другие мультипликаторы.

В этом случае эффект мультипликатора рассматривается как явление, вызванное изменением в объеме налоговых поступлений, денежного обращения, правительственных расходов и внешне-торговой деятельности, на равносильный национальный доход. Возникает понятие **сложный мультипликатор** — мультипликатор, при котором изменение национального дохода вызывает изменение не только объема потребления/сбережений, но также и частота размера наличных поступлений и объема импорта.

Принцип акселерации

Эффект мультипликатора находит свое продолжение в принципе акселерации. Сущность принципа акселерации — возросший доход, полученный в результате изменения в потреблении под влиянием роста автономных инвестиций, приводит не просто к росту, а к ускоренному (акселерационному) росту инвестиций, удовлетворяющих производственные потребности. Принцип акселерации непосредственно связан с теорией мультипликатора. Рассмотрим механизм действия принципа акселерации. Отрасли, производящие потребительские товары, расширяются, а это в свою очередь вызывает увеличение спроса на капитальные товары, т.е. ресурсы, так необходимые для удовлетворения возросшего потребительского спроса. Таким образом, доходного потока производств машин. И вот самое главное: увеличение темпов роста потребительского спроса — спроса на предметы потребления — вследствие роста дохода вызывает ускоренный, т.е. акселерационный, рост инвестиционных расходов. Другими словами, принцип акселерации раскрывает эффект влияния изменений в потреблении на уровень новых инвестиций. Для измерения масштабов такого эффекта служит коэффициент акселерации, или просто акселератор. Акселератор — коэффициент, раскрывающий взаимосвязь между новыми инвестициями и приращением дохода, т.е.

$$I = a (Y_t - Y_{t-1}),$$

где I — рост новых инвестиций;

a — коэффициент акселерации;

Y_t — величина дохода на данный период,

Y_{t-1} — величина дохода на предыдущий период.

Таким образом, увеличение дохода, как правило, ведет к краткому увеличению новых инвестиций. Основным теоретическим принципом принципа акселерации является существование функциональной зависимости между потреблением и новыми инвестициями, причем увеличение спроса на потребительские товары ведет к еще большему увеличению спроса на новые инвестиционные товары (машины, оборудование).

Чтобы принцип акселерации нашел применение, необходимы:

1) отсутствие товарных запасов: если имеются товарные запасы, то рост потребительского спроса на готовую продукцию может быть удовлетворен и расширения производства средств производства не наступит;

2) отсутствие излишней производственной мощности: если есть свободные производственные мощности, то их загрузит новый сырьем и дополнительной рабочей силой и не приведет к ускоренному росту производства в отраслях, производящих машины;

3) отсутствие роста производительности труда, технического прогресса, когда на одном и том же оборудовании можно получить больше продукции и удовлетворить возросший спрос;

4) наличие свободной рабочей силы.

Это, так сказать, идеальные условия для проявления принципа акселерации.

В отличие от теории мультипликатора, где рассматриваются автономные (зачастые) инвестиции, принцип акселерации имеет дело со стимулированными инвестициями. Под стимулированными инвестициями понимаются инвестиции, которые зависят от дохода, т. е. являются результатом возрастания конечного спроса или объема продаж. Автономные инвестиции дают первоначальный толчок процессу расширения экономики. Они вызывают эффект мультипликации, а стимулированные инвестиции, являясь результатом возросшего дохода, приводят к дальнейшему росту дохода. Нетрудно догадаться, что в принципе акселерации инвестиции выступают как внутренние, или эндогенные. Если модель мультипликатора исходит из избытка ресурсов в депрессивной экономике, то модель акселератора предполагает кардинальное новых капитальных ресурсов, например, строительство новых предприятий, производство нового оборудования. Эта модель является основной частью моделей экономического роста. Мультипликатор и акселератор обуславливают друг друга.

27. Инфляция

Определение инфляции

Инфляция — это повышение общего уровня цен. Инфляция — это всегда рост цен. Обратите внимание: это не означает, что повышаются все цены. Здесь есть маленькое исключение: цены на некоторые товары могут оставаться неизменными. Например, на гвозди или доски. Но это ненадолго. Проходит определенное время, и цены на эти товары тоже увеличиваются. Таким образом, цены имеют тенденцию подниматься неравномерно. Одни подпрыгивают, другие поднимаются более умеренными темпами, а третьи вообще не подпрыгивают. Но общий уровень цен растет.

Инфляция — это когда каналы денежного обращения переполнены лишними деньгами. Следовательно, происходит обесценение денег. Что это значит? Это когда не хочется наступить и поднять копейку с пола. На нее ничего не купишь. Это мусор, хотя и денежный. Цены растут, а доходы не меняются. Значит (и к большому сожалению!), можно купить все меньше товаров и услуг. Сокращается совокупный спрос, а вместе с ним и совокупное предложение.

Виды инфляции: открытая и подавленная

Инфляция может выступать в открытой и подавленной формах.

Открытая инфляция — это непосредственный рост общего уровня цен.

Подавленная инфляция — это скрытый рост цен, сопровождающийся исчезновением товаров с прилавков, что порождает товарный дефицит. Дефицит — это всегда превышение спроса над предложением. Признаками товарного дефицита являются:

1) чрезмерный административный контроль государства над ценами и доходами;

- 2) отрыв административных цен от рыночных цен;
- 3) искиннипанне у провинциальной стимулов к развитию производства;
- 4) снижение объемов производства;
- 5) перемещение товарной массы из официальной экономики в теневую, рост цен теневого рынка;
- 6) дефицитные ожидания потребителей — падение доверия к деньгам.

В этой ситуации товары перемещаются на черный рынок. А вместе с этим появляется теневая экономика. Ее главной причиной выступает подавление рыночных механизмов в результате чрезмерного государственного вмешательства в экономику. Общим итогом оказывается утеря ресурсов в неэкономное производство, сокращение налоговой базы, потеря управляемости экономикой, рост экономической преступности. Измерить эту инфляцию практически нельзя, так как рост цен носит локальный характер и не учитывается официальной статистикой.

Виды открытой инфляции

Известны два вида открытой инфляции: инфляция спроса и инфляция издержек.

1. **Инфляция спроса** — это результат избыточного спроса. Скажем, все хочет купить дешевый автомобиль, хлеб, масло, молоко, квартиру и т.д. и начинается ажиотажный спрос. Ну и что, скажете вы, хорошо, пусть больше производит. А из чего больше производить, где ресурсы? Ведь ресурсы ограничены. А это означает, что производственный сектор не в состоянии ответить на избыточный спрос увеличением реального объема продукции. Итак, причина инфляции спроса — это недостаток для отсутствия резервов факторов производства для удовлетворения растущего спроса. Именно в этой связи избыточный спрос приводит к росту цен и вызывает падение доверия к деньгам. Суть инфляции спроса иногда объясняют одной фразой: «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров».

2. **Инфляция издержек** — это результат роста цен из-за увеличения издержек на единицу продукции, или средних издержек. Напомним, что (1) средние издержки можно получить,

разделив общие (валовые) издержки на количество произведенной продукции; (2) средние издержки равны цене продукта. Рост средних издержек в свою очередь повышает уровень цен. Следовательно, в этом случае издержки, а не спрос вызывают цены. Особенно это связано с экспоненциальным увеличением стоимости затрат на энергию. Поскольку энергия нужна всем, и если цены на энергию возрастают, то обязательно увеличиваются издержки производства, что приводит к росту общего уровня цен — инфляции, обусловленной увеличением издержек. Итак, инфляция издержек обусловлена ростом издержек производства из-за роста цен на ресурсы, в первую очередь — на труд. Схематично можно представить так:

Рост издержек → Рост цены предложения →
→ Уменьшение объема производства → Рост цен

В реальном мире трудно определить тип инфляции, не зная первичного источника, т.е. подлинной причины роста цен. С одной стороны, инфляция спроса продолжается до тех пор, пока существуют чрезмерные потребительские расходы. С другой — инфляция, обусловленная ростом издержек, автоматически сама себя ограничивает. Она порождает спад, а спад в свою очередь сдерживает дополнительное увеличение издержек.

Измерение инфляции

Уровень инфляции измеряется с помощью индекса цен. Делается это так:

- 1) выбирается базисный период;
- 2) выбирается корзина благ, которую покупает типичная семья со средним доходом. Это важно для того, чтобы проводить сравнение уровней цен на одни и те же товары;
- 3) подсчитывается стоимость этой корзины, принимаемая за 100%;
- 4) та же самая корзина оценивается в ценах текущего периода;
- 5) издержки на покупку корзины в текущем периоде выражаются в процентах от издержек базисного периода.

Так, если спланировать возросли расходы на 5%, то индекс цен текущего периода составит 105%. При практических расчетах прежде обычно оценивают процентный рост цен отдельного блага, а затем ввешивают их по доле расходов на каждое благо в общей сумме потребительских расходов соответствующего периода. Пусть, к примеру, в корзину входит только два блага — мясо и хлеб. Индекс цен (при отсутствии затрат на другие блага) исчисляется следующим образом. Цена каждого блага в каждом следующем году (например, 2006 г.) выражается в процентах от его цены в предыдущий год (например, 2005 г.), а затем умножается на соответствующий весовой коэффициент. Затем эти взвешенные цены суммируются и делится на сумму весов, что и дает общий индекс цен.

Индекс цен определяет их текущий уровень по отношению к базисному периоду. Например, 2000 г. используется в качестве базисного периода, для которого устанавливается уровень цен, равный 100. А в 2005 г. индекс цен был приблизительно равен 120%. Это значит, что в 2005 г. цены были на 20% выше, чем в 2000 г., или, проще говоря, данный набор товаров, который в 2000 г. стоил 100 руб., в 2005 г. стоил 120 руб.

Чтобы вычислить темп инфляции для данного года, необходимо вычесть индекс цен прошедшего года из индекса цен данного года, разделить эту разницу на индекс прошедшего года, а затем умножить на 100. Например, в 2000 г. индекс на потребительские товары был равен 115, а в 2005 г. — 125. Следовательно, темп инфляции для 2005 г. вычисляется следующим образом:

$$\text{Темп инфляции} = (125 - 115) / 115 \times 100\% = 9,7\%.$$

Номинальный и реальный доход

Чтобы понять влияние инфляции на перераспределение реального дохода и богатства, крайне важно определить разницу между денежным, или номинальным, доходом и реальным доходом.

Денежный, или номинальный, доход — это количество денег, которое человек получает в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли.

Реальный доход — это количество товаров и услуг, которые можно купить на сумму номинального дохода. Если ин-

минальный доход будет увеличиваться более быстрыми темпами, чем урвать цен, то реальный доход повысится. И наоборот, если уровень цен будет расти быстрее, чем номинальный доход, то реальный доход уменьшится. Изменение реального дохода можно выразить следующей простой формулой:

Изменение реального дохода (%) = Изменение номинального дохода (%)
– Изменение в уровне цен (%)

Таким образом, если номинальный доход возрастет на 10% в течение данного года, а уровень цен увеличится на 5% за тот же период, то реальный доход повысится приблизительно на 5%. И наоборот, 3%-ное повышение номинального дохода при 10%-ной инфляции позволит реальный доход примерно на 20%.

Социально-экономические последствия инфляции

1. Инфляция сокращает доходы и уровень благосостояния налогоплательщиков и тех, кто живет на фиксированные доходы. Помимо этого, инфляция выгодна должникам и наносит ущерб кредиторам, подрывая тем самым живую стоимость их партнерских отношений.

2. Инфляция приводит к дефляционному процентному ставкам, поскольку за кредиты, выданные более «дешевыми» деньгами, люди хотят получить больше номинальных денег, и поскольку правительство борется с инфляцией, ограничивая предложение денег. Все это не только отпугивает потенциальных инвесторов, но и создает дополнительные трения между кредиторами и заемщиками (например, при выплате процентов по займам).

3. Препятствует сбережениям: ведь откладывание покупок «на потом» приведет к тому, что то же благо придется покупать по более высокой цене.

4. Мотивирует размещение ресурсов и капитала работать с недвижимостью. Фирмы, имеющие избыток ликвидных средств (те же транснациональные компании), начинают вкладывать деньги только в те активы, которые надежно защищены от инфля-

ции. Капитальная стоимость подобных активов растет к удовольствию их владельцев, но не всегда в интересах общества в целом. Оборудование офисных помещений, скажем, становится не в пример более выгодным, чем строительство нового жилья.

й. *Сокращается эффективность экономической деятельности*, так как:

а) повсеместный рост цен мешает получать большие доходы и делает конкурентоспособным даже наименее эффективные фирмы;

б) возрастает общая неопределенность в экономике;

в) рыночные сигналы становятся менее однозначными, ибо на поведение индивидов влияет желание защититься от инфляции, например, добавив специальные пункты в заключаемые договоры;

г) увеличивается вероятность перебоев в процессе производства, поскольку проклятые будут более настойчивы в требованиях повысить зарплату;

д) определенные ресурсы уходят на покрытие инфляционных потерь.

б. *Инфляция способствует росту экономической и социальной нестабильности*, поскольку все начинают гоняться за высокими денежными доходами. Люди, которые опасаются будущего роста цен, будут заранее закладывать в трудовые договоры более высокие доходы.

Знаете ли вы!

1. Инфляция снижает покупательную способность денег. Однако реальный доход, или уровень жизни, снизится только в том случае, если номинальный доход будет отставать от инфляции.

2. Инфляция неравномерно влияет на перераспределение доходов в зависимости от того, является она ожидаемой или непредвиденной. В случае ожидаемой инфляции можно принять меры, чтобы предотвратить или уменьшить ее негативные последствия. Непредвиденная же инфляция моментально съедает доходы и соответственно снижает жизненный уровень населения.

Однако проблема заключается в том, что однажды начавшийся рост цен остановить очень нелегко. Сначала это просто причиняет неудобства, приводя к нежелательным последстви-

ны как внутри страны, так и на международном уровне. Если эти тенденции не переломить, то ситуация усугубляется и инфляция в конце концов может стать галопирующей, т.е. гиперинфляцией.

Катастрофическая гиперинфляция почти всегда является следствием безрассудного увеличения денежной массы в обращении. При соответствующей государственной политике нет оснований для перерастания умеренной, или ползучей, инфляции в гиперинфляцию. Гиперинфляция, которая обычно связана с неразумной политикой правительства, может подорвать финансовую систему, ускорить экономический крах и общественно-политические беспорядки с непредсказуемыми последствиями для страны.

Антиинфляционная политика

Борьба с инфляцией и разработка специальной антиинфляционной программы является необходимым элементом стабилизации экономики. В основе такой программы должен лежать анализ причин и факторов, определяющих инфляцию, выбор мер экономической политики, способствующей устранению или снижению уровня инфляции до разумных пределов.

Возможны два подхода к управлению количеством в условиях инфляции: один заключается в поиске адаптационной политики, т.е. приспособлении к инфляции, другой — в попытке ликвидировать инфляцию антиинфляционными мерами.

Адаптационная политика построена на том, что все субъекты рыночной экономики (домохозяйства, фирмы, государство) в своих действиях учитывают инфляцию — прежде всего через учет потерь от снижения покупательной способности денег. В мировой практике существует два метода индексации потерь от снижения покупательной способности денег. Наиболее распространена индексация ставки процента. Как правило, эта операция сводится к увеличению ставки процента на величину инфляционной премии. Другой метод корректировки инфляции — индексация первоначальной суммы инвестиций, которая периодически корректируется, согласно движению определяющего, заранее определенного индекса.

Антиинфляционные меры — это меры, направленные на сокращение государственного вмешательства в рыночные

отношения. Ортодоксальная программа чистой монетаристского характера предусматривает широкое поле деятельности рынка наряду со смертельным качеством активности государства. Примером такой программы служит программа МВФ, принятая в России: либерализация условий деятельности фирм на внутреннем и мировом рынках, свободные цены при ограничении роста заработной платы и поддержании плавающего курса национальной валюты.

На практике для борьбы с высокой инфляцией в большинстве западных стран используются смешанные программы, в которых в различной степени используются рекомендации обеих программ. Страны в равной степени практически все прошли через инфляцию. Изучение их опыта дает ответ на многие вопросы. Однако в России своя специфика: отсутствие самонастраивающейся, саморегулирующейся рыночной экономической системы. Многие причины и факторы инфляции в России вообще не относятся к экономике.

28. Безработица

Понятие безработицы

Безработица (unemployment) — часть работоспособного населения, постоянно или временно неработающая. Официальная статистика учитывает только тех, кто обращается за пособием по безработице. Для рыночной экономики типична безработица, так как спрос на рабочую силу зависит от величины капитала, затрачиваемого на ее наем.

Она имеет место в том случае, когда люди, способные и желающие работать: 1) не имеют работы; 2) занимаются поиском более престижной или высокооплачиваемой работы; 3) те, кто не готов приступить к работе за достойную плату (учащиеся, студенты, пенсионеры, инвалиды). Однако официальная статистика учитывает только тех из них, кто обращается за пособием по безработице.

Почему для рыночной экономики типична безработица?

Вразумительный ответ на этот вопрос можно найти в «Капитале» К. Маркса. Согласно его взглядам, все очень просто: спрос на рабочую силу зависит от величины капитала, затрачиваемого на наем рабочей силы. Относительное сокращение капитала влечет за собой относительное сокращение спроса на рабочую силу. Предположим, что капитал составлял 10 млн долл. и состоял из 5 млн долл. постоянного капитала — капитала на приобретение материальных ресурсов (с) и 5 млн долл. переменного капитала (v). Затем наступает срок обновления этого капитала, причем он обновляется в новом органическом строении, т.е. возникает отношение $c : v$. Теперь оно будет составлять не 1 : 1, а 3 : 1. В таком случае из 10 млн долл. на долю постоянного капитала будет приходиться 7,5 млн долл., а на долю переменного — только 2,5 млн долл. Следовательно, переменный капитал и соответственно спрос на рабочую силу

уменьшится вдвое. И это не случайность, а объективная закономерность, вытекающая из действия закона накопления капитала в рыночной экономике. В результате замедленного приращивания дифференциальной рабочей силы и экспансионизма на производстве части ранее занятых рабочих вследствие роста органического строения старого капитала — неизбежно образуется армия безработных.

Закон народонаселения

Образование и рост безработицы представляют собой специфический закон народонаселения. Суть его состоит в том, что рабочий класс, производя прибыль, создает источник для накопления капитала. Но вот парадокс: большая часть капитала направляется на приобретение средств производства, а меньшая — на наем новой рабочей силы, т.е. формируется механизм роста органического строения капитала. Следовательно, само накопление капитала в результате действия данного механизма порождает безработицу. И вот что интересно: чрезмерный труд *меньшей* части населения обрекает на *вынужденную* праздность *другую* его часть — безработных, а рост безработицы в свою очередь, *обрекает* *значительную* часть рабочего класса на *чрезмерный* труд.

Безработные представляют собой относительно переизбыток населения. Рабочая сила имеется в избытке лишь по сравнению со спросом, предъявляемым на нее со стороны капитала. По это вовсе не означает, что имеется абсолютный избыток населения. Безработица усиливается во время экономических кризисов в результате резкого сокращения спроса на рабочую силу.

Основные формы безработицы

Известны следующие основные формы безработицы.

Фрикционная безработица (*frictional unemployment*) — это временная потеря работы людьми, связанная с 1) поисками новой работы; 2) переменой места жительства, а также связанная с трудностями трудоустройства лиц, впервые вступающих на рынок труда. Эти люди ищут работу и ждут ее получения в ближайшем будущем. Обычно вкратце, говоря о завтра — завтра — нет.

Она вызвана несовершенством в техническом функционировании рынка рабочей силы, отсутствием необходимой информации о наличии рабочих мест, региональных, профессиональных, возрастных перемещениями работников. Фрикционная безработица считается неизбежной и в какой-то мере дилеммой. Потому что многие работники, либериально оказавшиеся «между работами», переходят с низкоотличительной работы на более высокооплачиваемую и более продуктивную работу. Это означает более высокие доходы и более рациональное распределение трудовых ресурсов, следовательно, и больший реальный объем национального продукта. Она отличается от структурной безработицы тем, что она не связана с переобучением и сменой профессии и квалификации.

Структурная безработица (structural unemployment) — это безработица в результате изменений структура производства товаров и услуг, т.е. она связана функционированием сменами экономического пропорций, особенно в индустриальном секторе.

Это когда старые отрасли, а вместе с ними старые профессии умирают, а на смену приходят новые отрасли и новые профессии. Иначе говоря, структурная безработица возникает при несовпадении предложения и спроса по квалификации и специальности владения отсталости квалификационной системы трудовых ресурсов. Когда таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается. Спрос на другие профессии, особенно новые, увеличивается. Структурная безработица возникает потому, что рабочая сила реагирует медленнее на ее структура полностью не отвечает новой структуре производства. В результате оказывается, что у некоторых рабочих нет таких навыков, которые можно быстро продать; их навыки и опыт устарели и стали неуживаемыми из-за изменений в технологии и характере потребительского спроса. К тому же необходимо отметить географическое распределение рабочих мест. Структурная безработица является тяжелой формой безработицы, так как затруднен на ее устранение, так как требуется на перекалфикацию людей, создание учреждений по повышению или изменению квалификации, а также изменение самого образования, иметь навыки.

Циклическая (конъюнктурная) безработица (cyclical unemployment) — это такая безработица, которая возникает

в результате кризиса, спада производства, т.е. когда происходит резкое сокращение производства. В этот период совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, следовательно, безработица растет. В этой связи часть труднотрудоустроимых населения по многим причинам (слабый профессионализм и квалификация). По этой причине циклическому безработицу иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса. Циклическая безработица в США в период Великой депрессии (1929—1933) достигала более 25% экономически активного населения. Это очень высокий уровень безработицы. Он проистекает из различия между уровнем безработицы в данный момент промышленного цикла и естественным уровнем безработицы. Иными словами, это различие между фактическим и естественным уровнем безработицы. Впервые данные типичны в экономической теории появились в научной руке английского экономиста Дж.М. Кейнса.

С циклической безработицей связывают сложную задачу, так как необходимо решать целый комплекс проблем, которые связаны с кризисом.

Скрытая или сезонная безработица (*seasonal unemployment*) — это все время имеется только в определенные время, а все остальное время являются безработными, или заняты неполной рабочей неделей, или по различным причинам вынуждены идти отпуск и т.д. Этому виду безработицы подвержены всецельно работники таких отраслей, как строительство, сельское хозяйство, розничная торговля, обслуживание туристов и т.д. Спрос на рабочую силу в этих отраслях зачастую колеблется от сезона к сезону, особенно в период кризисов и депрессии. Но в большей степени она проявляется в аграрном секторе, откуда люди обычно уйдти в любое время, хотя статистика не учитывает их как безработных. В то же время совсем избежать сезонных работ почти невозможно: их можно только сократить, если небольшой и регулярный отряд рабочих в сезон согласен трудиться днем и ночью и если поднимать на временные работы студентов и домохозяйки, которые обычно не включаются в трудовые ресурсы. На помощь может прийти рыночная система. Например, в курортных городах туристы сокращают, протон в осенне-зимний период, приглашая участников научных и практических конференций.

Низкий слой безработных образуют пенсионеры, бедняки, выброшенные из производства и навсегда лишенные возможности вернуться в него. Сюда относятся старики, калеки и инвалиды труда, а также деклассированные элементы — воры, проститутки, нищие, бродяги.

Расчет уровня безработицы

Уровень безработицы (*unemployment rate*) — удельный вес численности безработных в численности экономически активного населения. *Экономически активное население* (здесь мы работаем сдв) — это часть населения, обеспечивающая спросом на товары и услуги.

Уровень безработицы является одним из важнейших показателей экономического положения страны, хотя его нельзя считать безошибочным барометром благополучия экономики. Безработица — относительно толерант для России феномен, хотя наличие районов с высоким населением и, соответственно, сезонной безработицей приравнивали к рэпиде. *Средний уровень безработицы в России* выскочил за рамки порогового значения — 10%, которое считается допустимым в индустриальной экономике при нормальном развитии экономики.

В период реформ, как показывает международный опыт, допускается его повышение до отметки 15—20%, но с социальным ограничителем — на срок не более чем 3—5 лет. На наш взгляд, Россия в состоянии критического уровня безработицы живет уже 10 лет. Почему? Потому что в России по статистике очень плохо и не все безработные нашли место в официальных данных. Так, в настоящее время масштабы безработицы оцениваются по ряду критериев: регистрация и получение статуса в случаях занятости; регистрация и активный поиск работы независимо от факта регистрации (методология Международной организации труда (МОТ); отсутствие работы и заработка, независимо от наличия официального статуса занятости, даже в случаях вынужденного отпуска и работы неполный рабочий день и неполную рабочую неделю. Разве все это в нашей статистике учитывается? Конечно, нет. Кроме того, подотрадами исследователями оцениваются масштабы намеренно сдерживаемой, так называемой скрытой безработицы, — люди

работают по принципу: «чем бы дитя ни тешилось, лишь бы не плакало». Таким образом, официальный уровень безработицы в России якобы невелик, а фактически ее масштабы и уровень значительно выше. На начало 2000 г. в России с учетом скрытой безработицы ее фактический уровень достигал 20—23%, а в ряде регионов страны существенно выше этой усредненной величины: районах Севера, малых городах России, ряде закрытых зон, районах дислокации предприятий легкой и угольной промышленности и в особенно депрессивных регионах (в частности, на Южном), превращающихся постепенно в зоны стойкой безработицы. Наряду с понятием «безработица» в экономическом анализе используется другое, не менее важное понятие — «полная занятость».

Полная занятость. Естественный уровень безработицы

В рыночной экономике «полная занятость» (*full employment*) определяется как занятость, составляющая менее 100% рабочей силы. Что значит менее 100%? Это определенный уровень безработицы. Этот уровень называется естественным уровнем безработицы. В рыночной экономике он считается нормальным, или оправданным, например, 5—6% безработных. Реальный объем индивидуальной занятости, который связан с естественным уровнем безработицы, называется естественным потенциалом экономики.

Экономисты считают, что естественный уровень безработицы представляет собой в какой-то степени положительное явление. Это объясняется тем, что если экономика страны постоянно приспосабливается к изменяющимся условиям, то какая-то безработица неизбежна: ведь люди иногда уходят на другие предприятия, а старые или новые работы закрываются. Естественный уровень безработицы в идеале считается допустимым, так как он не подрывает возможности расширенного воспроизводства, включая производство товаров народного потребления и услуг в рамках, достаточных для поддержания гарантированной реализации прав граждан на доходы, образование, здравоохранение, социальную защиту на уровне прожиточного минимума, достаточного для физического сохранения человека как биологического вида.

В каждой данный период в различных странах уровни безработицы существенно отличаются друг от друга. Эти различия объясняются тем, что в разных странах существуют разные естественные уровни безработицы, а также тем, что эти страны могут оказаться в разных фазах экономического цикла.

С безработицей связан ряд серьезных проблем экономической политики. Если правительство стремится как можно больше сократить ее уровень, то обостряется проблема инфляции, ухудшается состояние платежного баланса, падает конкуренция и замедляются темпы экономического роста. Все это постепенно сводит на нет и сами усилия по борьбе с безработицей. Поэтому при проведении подобного (политического) решения правительство должно особенно тщательно взвесить все «за» и «против». Опыт индустриально развитых стран показывает, что все правительства, независимо от их партийной принадлежности, при попытке снизить уровень безработицы ниже 5% испытывали большие проблемы.

Чрезмерная безработица влечет за собой большие экономические и социальные издержки.

Закон Оукена

Известный американский исследователь в области макроэкономики Артур Оукен (1929—1979) математически выразил отношение между уровнем безработицы и отставанием объема ВВП. Это отношение известно как закон Оукена (*Okun's Law*), показывает, что если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то отставание объема ВВП составит 3%. Отношение 1 : 3, т.е. отношение фактического реального объема производства относительно изменения уровня безработицы, постоянно и приблизительно равно 3. Это позволяет вычислить абсолютные потери реального производства, связанные с любым уровнем безработицы.

Таким образом, уменьшение объема ВВП — это основная «цена» безработицы. Когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех, кто хочет и может работать, потенциальное производство товаров и услуг теряется безвозвратно. Экономисты определяют эту потерянную продукцию как отставание объема ВВП. Это отставание

представляет собой объем, на который фактический ВВП меньше потенциального ВВП. **Потенциальный ВВП** определяется исходя из предположения о том, что существует естественный уровень безработицы при «нормальных» темпах экономического роста. Вывод: чем выше уровень безработицы, тем больше отставание ВВП.

Социально-экономические последствия безработицы

Рост безработицы, вызывающий углубление бедности и социальную нестабильность в обществе, должен быть отнесен к ряду наиболее опасных угроз национальной безопасности.

С одной стороны, сужение источников дохода семей при росте безработицы вызывает резкое сокращение потребительского спроса — спроса на товары и услуги, что в свою очередь ведет к сокращению производства и соответственно уменьшению налоговой базы, способствующей формированию государственного бюджета и реализации социальных программ. Ну о каких налогах можно говорить, если большая часть предприятий закрыта. Падение масштабов безработица. 30% населения живет за порогом бедности. Ведь не только нет растущих доходов, а вообще у значительной части населения их нет.

С другой стороны, повышению уровня безработицы чревато ростом преступности и самоубийств. По данным исследований университета Дж. Робинса (США), при росте безработицы на 1% число самоубийств увеличивается на 4,1%, число заключенных — на 3,7%, объем ВВП уменьшается на 4,3%. В условиях России последствия могут еще быть более трагичными из-за устойчивой бедности населения. Недоступность подобного развития событий требует внесения коррективов в стратегию реформ, проводимых в России.

История показывает, что массовая безработица, особенно, приводит к падению уровня благосостояния жителей страны и, что еще более серьезно, ломает судьбы множества людей. Часть из них остаются без работы на многие годы и теряет последнюю надежду обрести ее хоть когда-нибудь. Что касается прилных людей, исследователи находят прямую связь между ростом самоубийств, убийств, смертности от сердечно-сосу-

држастых заболеваний, психических болезней и высоким уровнем безработицы. И уже по истечении года после безработицы происходит к постепенной утрате профессиональных навыков и знаний.

Во-вторых, массовый безработицы приводит к быстрым, иногда очень бурным социальным и политическим переменах. Об этом свидетельствует эволюция в американской социологической теории во время Великой депрессии 30-х гг. Вызванный депрессией «экономический кризис» был подлинной революцией в американском политическом и экономическом мышлении. Примером таких перемен является приход Гитлера к власти в Германии в условиях массовой безработицы. Большой процент безработицы в среде националистов послужил причиной возникновения колоссальных беспорядков и насилия, которые периодически вспыхивали в городах Америки и Западной Европы, в частности, во Франции в ноябре 2005 г.

Основные направления по борьбе с безработицей в России

1. Совершенствование действующего законодательства в сфере занятости населения. Так, в законодательных актах Российской Федерации по содействию занятости населения хотя и предусмотрены меры, направленные на сокращение периоды безработицы на основе внедрения эффективных механизмов поддержки активной политики занятости населения, включая организацию и проведение специальных мероприятий по профилированию безработных граждан, но их надо совершенствовать.

2. Повышение эффективности использования средств федерального бюджета на реализацию политики занятости. С этой целью требуется разработка более гибкого механизма перераспределения средств федерального бюджета как на уровне субъекта РФ, так и между ее субъектами. Вместе с тем стоит задача расширения привлечения средств из бюджетов субъектов РФ и средств работодателей.

3. Совершенствование прогноза и мониторинга рынка труда в целях сбалансированности спроса и предложения рабочей силы. Это предполагает развитие межотраслевой координации работ по обеспечению занятости населения: расширение базиса

вакансий и свободных рабочих мест, предоставляемых работодателями в органы службы занятости; усиление взаимодействия с работодателями на трудоустройстве безработных и незанятых граждан в рамках социального партнерства. Все эти шаги позволят снизить напряженность на рынках труда и сократить расходы федерального бюджета на ликвидацию негативных последствий безработицы.

4. *Повышение конкурентоспособности граждан на рынке труда.* Для этого необходимо осуществлять разработку долгосрочного прогноза структуры работников по группам профессий и специальностей, механизмы обеспечения доступности образования и трудоустройства на усложненном, мер, стимулирующих работодателей к развитию внутрифирменного обучения персонала. Все это позволит приблизить профессионально-квалификационную структуру подготовки кадров в соответствии с прогнозом развития экономики.

5. *Совершенствование эффективности деятельности органов службы занятости.* Это предполагает:

1) внедрение в деятельность органов службы занятости апробированных технологий, позволяющих сокращать период безработицы граждан, обращающихся к услугам службы занятости, продвигать граждан в активные и пассивные программы содействия занятости населения, предоставлять более качественные услуги;

2) оптимизация структуры и численности работников органов службы занятости исходя из возможностей бюджета и обеспечения предоставления в полном объеме услуг населению.

29. Государственные финансы

Понятие государственных финансов

Государственные финансы (public finance) — это область экономической науки, которая изучает государственные расходы и доходы, бюджетный дефицит и государственную долг.

В рыночной экономике государство в лице правительства несет непосредственную ответственность за производство, распределение благ и социальную справедливость в обществе, а также за проведение эффективной макроэкономической политики. А это означает достижение таких целей, как экономический рост, полная занятость и т.д. Не удивительно, что оно вмешивается в вопросы распределения дохода и богатства между членами общества. И хотя влияние перераспределения дохода на благосостояние граждан трудно достоверно измерить, однако можно однозначно утверждать, что наличие государственных доходов и расходов объективно обусловлено самой природой рыночной экономики и существенно влияет на перераспределение ВНП.

Выборочное обследование домашних хозяйств показывает, что прямые (например, земельный) и косвенные государственные субсидии (образование, бесплатное медицинское обслуживание, субсидированное жилье и транспорт) позволяют существенно поднять личный доход большинства населения. Через механизм налогообложения и государственных расходов на социальное обеспечение все большая доля национального дохода перераспределяется от относительно богатых к относительно бедным. Высокие налоги снижают личный доход богатых семей. Таким образом, хотя неравенство в распределении доходов и сохраняется, государственные вмешательства позволяют сократить это неравенство. Учитывая, что решения о перераспределении доходов имеют субъективный характер, тем не менее экономист может оценить вероятные последствия той или иной политики правительства как в ближайшей, так и в долгосрочной перспективе.

выявив тем самым возможные последствия каждой из предлагаемых стратегий.

Государственные расходы и их структура

Государственные расходы — расходы, производимые государством с целью создания нормальных условий для повседневного проживания населения и частной предпринимательской деятельности.

Государство сталкивается с такими социально-экономическими проблемами, решить которые приходится всем миром. Существенное отличие государственных расходов от частных состоит в том, что правительственные решения в конечном счете носят политический характер. Количество товаров и услуг в экономике в целом ограничено. Поэтому правительство вынуждено соразмерять возможности и желания, решая для себя: сколько можно выделить министерству культуры, сколько на развитие общего и профессионального образования, здравоохранения, хватит ли средств на поддержку местных органов власти, можно ли сокращать ввозы предприятий на социальное обеспечение?

В наши дни государственные расходы в развитых странах составляют от 30 до 45% ВВП, хотя в начале XX в. этот показатель был менее 10%. Направления государственных расходов также изменились. Раньше они направлялись на поддержание правопорядка и законности, а сейчас на решение социально-экономических проблем. Об этом мы сейчас и говорим.

Государственные расходы по назначению можно разделить на несколько основных групп.

1. Национальная оборона — расходы на содержание армии.
2. Внутренняя безопасность — полиция, судебная-правовая система и пожарная охрана.
3. Социальные выплаты — образование, пенсии и пособия по болезням и безработице.
4. Экономическая политика — субсидии убыточных предприятий, подготовка кадров и государственное предпринимательство.

3. Выплата процента по государственному долгу, а также расходы на содержание дипломатических служб.

Эта структура государственных расходов в целом. В то же время исходя из доли в государственном бюджете на три составные части: федеральный, республиканский (в США бюджеты штатов) и местных органов власти государственные расходы можно разделить на бюджетные группы: федеральные, республиканские и местных органов власти.

Основные статьи федеральных расходов — это:

1) национальная оборона, или поддержание безопасности страны, и внутренняя безопасность;

2) социальные выплаты (защита доходов), или расходы на множество программ по поддержанию уровня доходов, которые предусматривают помощь престарелым, нетрудоспособным, безработным, инвалидам, нуждающимся в медицинской помощи, семьям без работы и т.д.;

3) экономическая помощь республикам и местным органам власти, или так называемая политика федерализма;

4) выплата процента по государственному долгу, а также расходы на содержание дипломатических служб, гранты местным властям.

В последние годы в развитых странах крупнейшая из этих статей статья расходов по выплате процента по государственному долгу в связи с ростом размера самого государственного долга и величины процентной ставки.

Основная статья республиканских расходов и местных органов власти — это расходы на образование, социальное обеспечение, здравоохранение и больницы, легитимизация, а также расходы на обычные функции государства: поддержание порядка и внутренняя безопасность.

Государству приходится платить не только за блага разного назначения, но и за долговременные блага. Разные блага связаны с регулярными платежами, и потому их закупку надо оплачивать из регулярных же поступлений. Капитальные же расходы — расходы на строительство дорог, кредитование государственных предприятий и содержание университетских зданий справедливее финансировать за счет государственных займов, хотя выплата долга частично ляжет и на будущие поколения их пользователей.

Как же может правительство осуществлять расходы? Ответ один: с помощью собственных доходов. Из чего складываются доходы государства?

Доходы государства

Доходы государства — та часть национального дохода, которая сосредотачивается в руках государства за счет налогов и неналоговых поступлений.

1. *Налоги* на 75% и более формируют доход государственного бюджета.

2. *Неналоговые поступления* (доходы от государственных предприятий, проценты по выданным кредитам, рентные платежи, займы, лотереи и т.д.) формируют оставшуюся часть бюджета. *Замечание:* в России с 1992 г. часть доходов бюджета составляют поступления от приватизации — продажи активов, находящихся в собственности государства.

С помощью же налогов государство получает в свое распоряжение основную массу средств, необходимых для выполнения экономических и социальных функций, или прямого и косвенного регулирования экономики. Через механизм налоговой политики государство может регулировать уровень экономической и социальной активности:

1) увеличение правительственных расходов при сохранении неизменных налогов и трансфертных платежей должно привести к увеличению совокупных расходов, объема производства и занятости,

2) при данном уровне правительственных расходов сокращение налогов или увеличение трансфертных платежей должно увеличить доходы и тем самым стимулировать рост личных расходов. Напротив, при возникновении инфляции требуется противоположная политика правительства: необходимо сократить правительственные расходы, увеличить налоги и уменьшить трансфертные платежи.

Налоги и их структура: прямые и косвенные налоги

Налоги — основной источник формирования государственного бюджета на всех уровнях: федеральном, республиканском

и местных органов власти (округа, муниципалитеты, районы, города и т.д.). В зависимости от методов их сбора налоги делятся на прямые и косвенные налоги.

Прямые налоги — это налоги, которые налогоплательщик непосредственно (прямо) выплачивает из своего дохода налоговой службе или местным органам власти. К ним относятся:

1) личный подоходный налог (income tax) — налог, взимаемый с личных доходов домохозяйств и предприятий, не входящих в корпорации; он является основным элементом налоговой системы в рыночной экономике;

2) налог на заработную плату — налог, взимаемый как с работодателей, так и с лиц наемного труда. Он представляет собой страховой взнос, выплачиваемый в рамках планов обязательного страхования, например, страхования по старости, государственной программы бесплатной медицинской помощи, предусмотренных существующим законодательством с социальным обеспечением. Размер облагаемого дохода определяется законодательством. Так, в России установлен размер налога в 13%. Надо отметить, что по сравнению с другими развитыми странами это самая низкая ставка налога. Например, в Великобритании он составляет 25%;

3) налог на прибыль корпораций (corporation tax). Вся величина прибыли облагается по одной и той же ставке. Так, в Великобритании она составляет 33%;

4) налог на наследство (inheritance tax) и прочие налоги.

Прямые налоги дают большую часть налоговых поступлений.

Основной недостаток прямых налогов заключается в том, что они способны парализовать стимулы и инициативу экономических агентов, если ставки налогообложения будут слишком высоки. Высокие ставки подоходного налога могут побудить налогоплательщика искать разные способы уклонения от их уплаты.

Косвенные налоги — это налоги, которые налогоплательщик опосредованно (непрямо) выплачивает из своего дохода налоговой службе или местным органам власти. К ним относятся:

а) налоги с продаж;

б) акцизные сборы на продукты; различие между налогами с продаж и акцизными налогами заключается в сфере действия налога: налоги с продаж распространяются на широкий диапазон продукции, а те время как акцизные сборы охватывают

избранный перечень товаров (например, спиртные напитки, сигареты, услуги игорных домов);

в) таможенные сборы, взимаемые с импортных товаров;

г) специальные косвенные налоги: они постоянны по величине и независимы от цены блага; или пропорциональны его стоимости — это налог на добавленную стоимость — НДС (VAT — Value Added Tax). Он вводится на большинство товаров и услуг на каждой стадии их производства по постоянной ставке. Но такие блага, как продукты питания, дома, книги, газеты, поездки на общественном транспорте, лекарства, прописанные врачами, и некоторые другие, в частности, в Великобритании не подлежат обложению НДС.

Основное достоинство НДС — широкая налоговая база: поступления от этого налога почти пропорциональны потребительским расходам.

Основной недостаток НДС — этот налог, как и любой косвенный налог, ложится тяжелым бременем прежде всего на плечи наименее обеспеченных людей. Для компенсации этих потерь потребление ряда благ первой необходимости не подлежит обложению НДС.

В то же время косвенные налоги обеспечивают устойчивые и оперативные поступления в бюджет. К тому же их можно быстро менять в соответствии с требованиями государственной политики. Вместе с тем регрессивный характер косвенных налогов частично нейтрализует эффект перераспределения доходов при помощи прямых налогов.

Заметим: если большую часть доходов федерального бюджета составляют прямые налоги, то косвенные налоги составляют значительную часть доходов местных органов власти.

Косвенные налоги включаются в рыночную цену и, соответственно, увеличивая ее, перекладываются на плечи конечного потребителя.

Классификация налогов в зависимости от доли отчисления личного дохода в пользу государства

Налоги можно классифицировать в соответствии с тем, какая доля личного дохода подлежит отчислению в пользу государства. В этой связи различают следующие виды налогов.

1. **Регрессивный** налог составляет тем большую долю личного дохода, чем беднее плательщик. Примером могут служить косвенные налоги, которые равны для всех потребителей независимо от их дохода.

2. **Пропорциональный** налог забирает у каждого индивида одну и ту же долю дохода. Так, в Великобритании подоходный налог со всех доходов от 3000 до 23 700 фунтов в год является пропорциональным: с каждого фунта доходов в этих пределах плательщик отчисляет 25 пенсов.

3. **Прогрессивный** налог составляет тем большую долю дохода индивида, чем выше величина этого дохода. В большинстве стран взимается прогрессивный подоходный налог. Если налоговая система носит прогрессивный характер, т.е. размер налоговой ставки изменяется с учетом доходов конкретного индивида, то это позволяет гарантировать, что самое тяжелое бремя будут нести самые богатые плательщики. Прогрессивный характер прямых налогов усиливает также их роль встроенных стабилизаторов экономической системы, что позволяет понижать совокупный спрос в периоды слишком сильных бумов. В этом их достоинство.

Практику прогрессивного обложения богатых людей обычно оправдывают тем, что закон убывающей полезности применим и к дополнительному доходу: изъятие дополнительного дохода у хорошо оплачиваемого налогоплательщика нанесет ему меньший ущерб, чем небогатому человеку.

Разница между государственными расходами и доходами покрывается за счет государственных займов.

Государственные займы

Государственные займы — разновидность кредитных отношений, в которых государство выступает заемщиком или кредитором.

По срокам погашения государственные займы подразделяются на: 1) краткосрочные займы (со сроком погашения до одного года) — поступления от продажи казначейских векселей; 2) среднесрочные (со сроком погашения от года до пяти лет) и 3) долгосрочные займы — оформляются как продажа государственных ценных бумаг на срок от пяти лет.

Изначально краткосрочные займы использовались для покрытия кризисных временных недовысчетов бюджетных средств, вызванных несопадением расходов и излишних поступлений во времени. По мере развития денежных рынков (и вследствие деятельности краткосрочных кредитов на взаимных и депозитными) казначейские векселя постепенно стали основным инструментом государственного займа. Несмотря на их надежность, с ростом ценности бумаг растет риск инфляционного обесценивания, что уменьшает их привлекательность для институциональных инвесторов.

По *виду облигаций* государственные займы подразделяются на 1) процентные (их держатели получают твердый доход по фиксированной ставке) и 2) выигранные: доход выплачивается при выходе облигации в тираж погашения.

Государственные займы размещаются по *областям* среди населения через банки посредством продажи на бирже и в аукционах.

По *месту размещения* государственные займы подразделяются на 1) внутренние (в национальной валюте) и 2) внешние, реализуемые на иностранных денежных рынках (в валюте страны-кредитора, государства-заемщика или какой-либо третьей страны).

Известны займы *структурной адаптации* — займы, предоставляемые Международным валютным фондом (МВФ) и Мировыми банком (МБ) под программы связанные с определенными условиями, в частности, с требованиями либерализации цен, ликвидации дефицита государственного бюджета и внешнеторгового дефицита, сокращения государственных расходов. Займы подобного рода имели место в России в связи с проведением курса рыночных реформ. Ежегодная величина займов правительства добавляется к государственному долгу — общей сумме задолженности государства.

30. Государственный бюджет. Государственный долг

Государственный бюджет: профицит и дефицит

Государственный бюджет — смета (распись) государственных доходов и расходов по различным направлениям и основным каналам распределения.

Государственный бюджет может быть сбалансирован или профицитным или дефицитным.

Бюджетный профицит (излишек) — превышение доходов над расходами.

Бюджетный дефицит (недостаток) — превышение расходов над доходами.

В экономике развитых стран бюджетный профицит встречается все реже, чем бюджетный дефицит. Отметим, что государственный бюджет РФ на 2002 г. сбалансирован в размере 127 млрд руб. Это излишек может быть получен за счет высоких мировых цен за баррель нефти. Если эффективная цена упадет ниже рыночной при расчете доходов государственного бюджета, то профицита может и не быть. В этой связи целесообразным является внимание на проблемах, связанных с бюджетным дефицитом.

В зависимости от государственного устройства бюджет бывает разных видов: федеральный, республиканский, местных органов власти (города, округа, края и т.д.). Целью государственных финансов является балансирование экономики, а не бюджета. В этой связи федеральный бюджет следует рассматривать как инструмент достижения и поддержания макроэкономической стабильности. Поэтому правительство не должно сомневаться, идя на увеличение любых дефицитов или налогов для достижения этой цели. Одно вызывает беспокойство, что в развитых странах хронические бюджетные дефициты имеют место в условиях относительно высокой экономики, которая функционирует близко к уровню полной занятости.

Крупные дефициты подталкивают вверх ставки процента, что:

а) вызывает вытеснение частного инвестирования, что не способствует частным инвестиционным расходам. Дефициты как бы отталкивают экономику на путь замедленного роста в долгосрочном плане;

б) увеличивает спрос на ценные бумаги со стороны иностранцев, так как более высокий уровень процента по правительственным и частным ценным бумагам делает финансовые инвестиции более привлекательными для иностранцев. Приток иностранных средств может способствовать финансированию и дефицита, и частных капиталовложений. Но такой приток средств вызывает прирост внешнего долга. А выплата процентов и погашение долгов иностранцам вызывает сокращение будущего национального производства;

в) возросший спрос на ценные бумаги вызывает рост международной стоимости национальной валюты, что обуславливает сокращение экспорта и рост импорта;

г) сокращение чистого экспорта сдерживает развитие внутренней экономики. Стимулирующее воздействие дефицита может быть отлажено как за счет эффекта вытеснения, так и отрицательного эффекта чистого экспорта, вызванного дефицитом. Крупные ежегодные бюджетные дефициты имеют тенденцию стимулировать импорт и сдерживать экспорт. И нередко ведут к экспорту национального богатства. Эта цепочка причин-следствий длинна, но она дает возможность понять внутренний ход развития явлений, связанных с бюджетным дефицитом.

Государственный долг: определение и проблемы, связанные с ним

Государственный (внешний) долг — это задолженность собственной страны другим странам.

Количественно государственный долг — накопленная сумма всех положительных сальдо бюджетов федерального правительства на вычетом всех дефицитов, которые имели место в стране. С социально-экономических позиций долг является бременем для каждой страны. Почему? За внешний долг, как

за любой другой, обязательно наступают премии выплаты процентов и самой суммы внешнего долга. А это означает передачу части национального дохода в распоряжение других стран. Так не менее в последние годы во всех странах внешний долг и процентные платежи, связанные с ним, увеличивались.

Проблемы, связанные с государственным долгом, заключаются в том, что выплаты процентов по государственному долгу:

- 1) увеличивают неравенство в доходах;
- 2) требуют повышения налогов, которые могут подорвать действие экономических стимулов;
- 3) вызывают перевод определенной части реального национального продукта за рубеж;
- 4) увеличивая ставки процента и уменьшая частные инвестиции.

Методы борьбы с бюджетным дефицитом и ростом государственного долга.

К методам борьбы с бюджетным дефицитом и государственным долгом относятся:

- а) практика введения сбалансированного государственного бюджета;
- б) увеличение доходной части бюджета за счет установления новых федеральных налогов или введения более высоких ставок действующих налогов;
- в) использование методов разумной приватизации экономики и предельном продажах государственных активов;
- г) выход правительства на мировой рынок капиталов с целью получения дополнительных средств;
- д) сокращение военных расходов.

Бюджетная политика России

Основными задачами бюджетной политики на среднесрочную перспективу являются обеспечение выполнения государством своих функций и достижение финансовой стабильности. В этих целях Правительство Российской Федерации намерено реализовать меры, направленные на достижение сбалансированности бюджета всех уровней и повышение эффективности функционирования бюджетной системы, включающие:

- ♦ приведение обязательств государства в соответствие с его ресурсами путем отмены или приостановления нефинан-

сируемых или частично финансируемых обязательств федерального бюджета;

- ♦ оценку эффективности бюджетных расходов, концентрацию ресурсов федерального бюджета на решении ключевых социально-экономических задач;

- ♦ введение изменений в порядок финансирования расходов за счет средств федерального бюджета, устанавливающих необходимость регистрации операций в процессе исполнения бюджета в главной книге казначейства;

- ♦ обеспечение бездефицитности федерального бюджета;

- ♦ урегулирование кредиторской задолженности государства;

- ♦ постепенный отказ от практики предоставления государственных гарантий по иностранным связанным кредитам;

- ♦ четкое разграничение расходных полномочий между бюджетами всех уровней с наделением их соответствующими финансовыми ресурсами; завершение реформирования системы финансовой поддержки регионов;

- ♦ максимальную консолидацию внебюджетных фондов в бюджетах всех уровней, а также ликвидацию целевых бюджетных фондов федерального бюджета;

- ♦ завершение перевода всех получателей средств федерального бюджета на казначейскую систему, а также перевод бюджетов высокодоходных субъектов Российской Федерации на кассовое обслуживание через органы федерального казначейства;

- ♦ установление контроля за обязательствами бюджетных учреждений, финансируемых по смете, по которым государство как собственник несет субординированную ответственность;

- ♦ обеспечение прозрачности бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов, а также процедур закупок товаров и услуг для государственных нужд.

Государственный финансовый контроль

Государственные финансы дают возможность стимулировать и обеспечивать всю иерархию интересов в обществе. По за их исключительным потребностям государственный финансовый контроль (ДФК).

Объектом ГФК являются конкретные виды финансовых (бюджетные средства, ценные бумаги) и материальных (объекты государственной собственности) ресурсов, а также нематериальные блага, принадлежащие государству.

Субъектом ГФК выступает государство. Юридически ГФК осуществляется разными государственными службами в формах, определенных (установленных) законодательством РФ. ГФК выступает основным инструментом, с помощью которого можно установить, насколько результативна бюджетная политика правительства — политика доходов и расходов. В «единой системе» ГФК приоритетная роль принадлежит Счетной палате РФ.

Создание Счетной палаты РФ — это проявление мировой тенденции, характерной для большинства европейских, азиатских и североамериканских стран, которая сложилась во второй половине XX в. в результате усиления роли государства в экономической жизни страны. Она является высшим органом ГФК Российской Федерации.

Счетная палата РФ взаимодействует с Президентом РФ, органами палатами Федерального Собрания РФ, с правоохранительными органами и Генеральной прокуратурой РФ, а также с контрольно-счетными органами субъектов РФ. Она является государственно-правовым институтом.

Повышение роли и значения Счетной палаты РФ в системе ГФК предлагается в следующих основных приоритетных направлениях:

1) изменение статуса Счетной палаты. Она должна формироваться не только Федеральным Собранием, но и Президентом РФ;

2) расширение компетенции Счетной палаты в отношении субъектов Российской Федерации, бюджеты которых в значительной степени формируются из средств Федерального бюджета;

3) предоставление Счетной палате РФ исполнительских полномочий для реализации собственных решений, принятых на результаты осуществленных ею контрольных мероприятий. Этим обеспечивается принцип гибкости управления государственными финансами с учетом изменяющихся социально-экономических условий.

31. Фискальная политика

Фискальная политика: определение и ее виды

Государственная фискальная политика — это политика манипулирования расходной частью бюджета и налогообложением с целью ускорения экономического роста, контроля над занятостью и инфляцией.

По характеру воздействия на экономику различают стимулирующую и сдерживающую государственную фискальную политику.

Стимулирующая фискальная политика — политика, направленная на увеличение государственных расходов или снижение налогов, или сочетание обоих пунктов. Стимулирующая фискальная политика имеет место в период экономического кризиса. Это хорошо доказал Кейнс и его сторонники.

Сдерживающая фискальная политика — это политика, направленная на уменьшение правительственных расходов или увеличение налогов или сочетание обоих пунктов. Сдерживающая фискальная политика имеет место в период экономического подъема и галопирующей инфляции.

По степени участия правительства в решении макроэкономических проблем различают дискреционную и недискреционную, или автоматическую, фискальную политику.

Дискреционная фискальная политика — это политика сознательного манипулирования правительственными расходами и налогами.

Нужна ли дискреционная фискальная политика в рыночной экономике? За дискреционную фискальную политику выступают «либеральные» экономисты. Их позиция: расширение государственного сектора с целью устранения недостатков рыночной системы. И наоборот, «консервативные» экономисты, считающие государственный сектор неэффективным, выступают «против» дискреционной фискальной политики, т.е. за сокращение государственных расходов. Важно отметить, что активная

фискальная политика, направленная на стабилизацию экономики, может опираться как на расширяющийся, так и на сокращающийся государственный сектор.

Недискреционная фискальная политика — это политика автоматического манипулирования правительственными расходами и налогами за счет встроенных стабилизаторов.

Встроенный стабилизатор — это любая мера, которая может повлиять на дефицит государственного бюджета или его положительное сальдо без участия правительства.

Это именно то, что делает налоговая система. Образно говоря, экономика на автопилоте. По мере роста числа национальных продукта (ЧНП) в период процветания налоговые поступления возрастают автоматически и формируют тенденцию к ликвидации дефицита бюджета и созданию бюджетного излишка. Напротив, когда ЧНП сокращается в период спада, налоговые поступления автоматически сокращаются, и это сокращение смягчает экономический спад, т.е. с уменьшением ЧНП налоговые поступления также падают и подталкивают государственный бюджет от бюджетного излишка к дефициту.

Встроенная стабильность, обеспечиваемая налоговой системой, смягчает тяжесть экономических колебаний. Все, что делают стабилизаторы, — это ограничение размаха или глубины экономических колебаний. Исследователи Кейнса считают, что для существенной коррекции подъема или спада требуются дискреционные фискальные мероприятия со стороны правительства, т.е. изменение налоговых ставок, налоговой структуры и величины правительственных расходов. При этом мы отключаемся от вопросов политики.

Неоклассический синтез как основа экономической политики государства

Неоклассический синтез — это взаимодействие влияния денежно-кредитной и фискальной политики на уровень экономической активности.

Сначала рассмотрим влияние денежно-кредитной политики на уровень экономической активности. Схематично его можно выразить в виде следующей зависимости:

M (рост) $\rightarrow i$ (падение) $\rightarrow I$ (рост) $\rightarrow Y$ (рост), или ЧНП (рост), т.е. прослеживается следующая взаимосвязь: рост количества денег в обращении (M) вызывает снижение уровня реального процента (i), повышает инфляционное давление. Это в свою очередь способствует росту инвестиций (I), т.е. появляются новые источники финансирования производственных проектов. Все это, вместе взятое приводит к росту национального дохода (Y), или ЧНП.

Выявим на заметку взаимосвязь между ростом количества денег в обращении и снижением процента — «инфляционное давление», а связь между снижением процента и ростом инвестиций — «предельной эффективностью инвестиций».

Теперь рассмотрим влияние фискальной политики на уровень дохода. Она происходит по двум направлениям.

Первое направление — это изменение правительственных расходов. Например, правительство в результате увеличения своих расходов может строить дороги, школы, больницы, обустривать места отдыха, обеспечивать социальную защиту населения и т.д. В этом случае эффект фискальной политики выглядит так: увеличение государственных расходов (G); увеличение налогов, и следовательно, потребительских расходов (C), которые благодаря мультипликатору (K) вызывают рост национального дохода (Y). Схематично это выглядит так:

$$G \text{ (рост)} \rightarrow C \text{ (рост)} \rightarrow Y \text{ (рост)} = K \cdot (1 - MPC) \times I \text{ (рост)}$$

Это не что иное, как эффект мультипликатора от роста правительственных расходов.

Второе направление — это изменение ставок взимаемых налогов. Например, власти снижают налоги, это дает возможность одновременно увеличить потребительские расходы населения, следовательно, их предельную склонность к потреблению. А чем больше предельная склонность к потреблению, тем больше мультипликатор и тем больше рост. Связь между ростом правительственных расходов и ростом дохода выражается эффектом мультипликатора. Это эффект мультипликатора от снижения налогов, так как называемый налоговый мультипликатор.

Вместе взятые профициты — от роста правительственных расходов до снижения налогов — обеспечивают еще больший рост дохода, чем каждый в отдельности. В противоположном случае, когда фискальная политика направлена на сокращение государственных расходов и увеличение налогов, доход уменьшается. Таким образом, страны с развитой рыночной экономикой располагают как денежно-кредитными, так и фискальными инструментами в поисках эффективных путей влияния на уровень экономической активности дохода как неизбежного условия для преодоления экономических колебаний и обеспечения устойчивого роста. А это и есть экономическая политика государства.

Кейнсианцы и монетаристы: их влияние на экономическую политику

Одному маленькому секрет: все экономическая политика развитых стран, в том числе и России, находится под прицелом двух экономических школ: кейнсианской (родоначальником ее является английский экономист Дж.М. Кейнс) и монетаристской (родоначальником которой является американский экономист М. Фридман). Чтобы понять суть этих школ, обратимся к двум вопросам.

Первый вопрос: какую роль деньгам играет кейнсианцы и монетаристы в экономической развитии?

Кейнсианцы деньгам отводят второстепенную роль. Они утверждают, что деньги имеют значение, но главным образом в плане роста уровня доходов и роста правительственных расходов, или независимых инвестиций, а не в увеличении денег в обращении. Многие аргументы в пользу кейнсианцев утверждают, что именно деньги определяют уровень экономической активности в стране.

Монетаристы в денежном предложении видят единственно важнейший фактор, определяющий уровень производства, занятости и цен. Они предлагают отклонную от изощренной в кейнсианской модели цепь причинно-следственных связей между предложением денег и уровнем экономической активности. Теоретические рассуждения монетаристов проистекают из того, что расширение денежного предложения повышает спрос

ка все виды активов — реальные и финансовые, а также на текущий объем производства. Таким образом, изменением денежного предложения оказываются предопределены последствия за уровень номинального ЧНП ($= PQ$). Говоря конкретнее, увеличение M (денежной массы) приведет к увеличению P или Q , а уменьшение M даст противоположный результат.

Таким образом, изменением предложения денег расширяется монетаризмом и качество фактора, непосредственно влияющего на изменение совокупного спроса, который является номинальным ЧНП. Они считают, что изменения денежного предложения влияют на все компоненты совокупного спроса, а не только на инвестиции. Следует заметить, что политика монетаристов легла в основу экономических преобразований в период перехода к рыночной экономике. Результаты ее оказались более чем впечатляющими.

Кейнсианцы делают упор на совокупные расходы и их компоненты. Основательствующее кейнсианское уравнение:

$$C + I_n + X_n + G = \text{ЧНП.}$$

Монетаристы делают упор на деньги. Основоположающим уравнением монетаризма является уравнение обмена:

$$MV = PQ,$$

где M — предложение денег;

V — скорость обращения денег, т.е. среднее количество раз, которое рубль тратится на приобретение товаров и услуг и возврат в банк;

P — уровень цен или, точнее, средняя цена, по которой производится каждая единица физического объема производства;

Q — физический объем произведенных товаров и услуг.

Кейнсианское уравнение можно легко «перевести» на монетаристский язык. Номинальный ЧНП представляет собой сумму физического объема произведенных различных товаров и услуг (Q), умноженную на соответствующие им цены (P), т.е.

$$\text{ЧНП} = PQ$$

Таким образом, можно заменить кейнсианское уравнение

$$C + I_n + X_n + G = \text{ЧНП}$$

в кейнсианском выражении на монетаристское уравнение обмена $MV = PQ$.

Вывод: два подхода исходят из двух взглядов на одно и то же. Каждый для себя подставляет ответные на вопросы: какая

макроэкономическая теория точнее отображает действительность. А, следовательно, является лучшей основой экономической политики? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим проблему влияния скорости обращения денег на уровень дохода.

Монетаристы считают, что V — скорость обращения денег — стабильна и предсказуема. Они утверждают, что допуск предложения денежно-кредитной политики на деньги для покупки текущего объема производства по сравнению с другими финансовыми активами и расходами; факторы, определяющие количество денег, которое хочет иметь физическое (частные) и юридические (предприятия) лица в каждый данный момент, не зависят от деятельности предложения. И таким образом — количество денег, которое население желает иметь, определяет уровень ЧНП.

Кейнсианцы считают, что V — нестабильна и непредсказуема. Их позиция состоит в том, что деньги требуются не только для заключения сделок, но и для агидения или в качестве активов; деньги, на которые предъявляется спрос для сделок, будут «активными» деньгами, т.е. деньгами, которые переходят из рук в руки и обращаются в потоке доходов-расходов. С точки зрения кейнсианцев, скорость обращения денег изменяется прямо пропорционально ставке процента и обратно пропорционально предложению денег. Если это так, то стабильная связь между M и номинальным ЧНП, которую предлагает монетаристский передаточный механизм, отсутствует, так как V изменяется с изменением M .

Вывод: кейнсианцы утверждают, что на самом деле цепь причинно-следственных связей идет скорее от изменения совокупных расходов к объему производства в стране и к денежному предложению, чем от денежной политики к совокупному спросу и к объему производства в стране, как заявляют монетаристы.

Второй вопрос: как кейнсианцы и монетаристы оценивают роль государственной фискальной политики в экономическом развитии?

Кейнсианцы считают, что фискальная политика является мощным стабилизационным инструментом. По их утверждению, это происходит потому, что государственные расходы являются неотъемлемой частью совокупных расходов и изменения в наобо-

тибложениям оказывают прямое и существенное воздействие на потребление и капиталовложения.

Монетаристы утверждают, что воздействие фискальной политики слабо и неопределенно. Они считают, что, пока государственные (дефицитные) расходы не покрываются расширенным денежным предложением, неизбежно будет рост процентной ставки и сокращение частных инвестиций.

Однако в целом неоклассический синтез «в почете» у современных экономистов. Сегодня немногие экономисты придерживаются крайнего кейнсианского взгляда, согласно которому деньги не имеют значения, или притивоклассической монетаристской крайности, согласно которой «только деньги имеют значение». Несмотря на важные различия в их взглядах, не следует упускать из виду тот основополагающий факт, что согласно обеим теориям деньги воздействуют на ЧИП в одинаковом направлении и расширение денежного предложения увеличивает ЧИП, а наоборот. Полемика же сосредоточена на количественном значении этих изменений.

Вывод. С кейнсианской точки зрения рыночная система подвержена макроэкономической нестабильности. Для исправления этого недостатка нужна активная государственная политика с упором на фискальные меры.

С монетаристской точки зрения рыночная система обладает высокой степенью конкурентности и обеспечивает макроэкономическую стабильность. Монетаристы склоняются к политике частного предпринимательства при ограниченном вмешательстве государства.

В конечном итоге можно сказать, что между кейнсианцами и монетаристами идет постоянная борьба за обеспечение их влияния на экономическую политику правительства. Если рассматривать этот вопрос относительно России, то в первые годы привнесения курса рыночных реформ (1991 — 1998) приоритет получила монетаристская политика. Именно это обстоятельство во многом сыграло негативную роль в экономическом развитии России. И только в настоящее время в России начинает побеждать позиция кейнсианцев, или, точнее, политика правительства, основанная на разумном сочетании соответствующей денежно-кредитной и фискальной политики.

32. Экономический рост

Понятие экономического роста. Его виды, измерение, значение

Экономический рост — это увеличение валового национального продукта за определенный период времени. Его виды: экстенсивный и интенсивный.

Экономический экстенсивный рост — это увеличение ВВП за счет увеличения «объема» хозяйственной деятельности, т.е. больше заготовок, заводов, обрабатываемых земельных угодий, дорог и т.д. ВВП (выпуск материальных благ в стране) может быть увеличен даже в краткосрочном периоде, если удастся задействовать простаивающие ресурсы.

Экономический интенсивный рост — это увеличение ВВП за счет внедрения новой техники и технологии, т.е. коопераций.

Графически экономический рост выражается в смещении кривой предложения вверх и вправо.

Экономический рост может быть измерен тремя способами:

- 1) увеличением реального ВВП за определенный период времени, например, за год;
- 2) увеличением реального ВВП на душу населения;
- 3) годовыми темпами роста ВВП в процентах.

Например, если реальный ВВП составлял 200 млрд руб. в прошлом году и 210 млрд руб. в текущем году, то можно рассчитать темпы его роста, вычитая из величины реального ВВП текущего года величину ВВП прошлого года и соотнося разность с величиной реального ВВП за прошлый год. В данном случае темп роста составит $(210 \text{ млрд} - 200 \text{ млрд}) / 200 \text{ млрд руб.} \times 100\% = 5\%$. Темпы роста никогда не бывают устойчивыми. Напротив, неизбежны их колебания вокруг общего позитивного тренда. Понимая это, предприятия обычно изменяют уровень своих запасов; однако это не решает проблем инвестиций, которые могут сильно упасть, если заметные колебания темпов роста сделают будущие перспективы слишком неопределенными.

Ключевое значение экономического роста? Действительно ли столь существенно различия между темпами роста в 3 и 5%? Да, существенна, и весьма! Для индустриально развитых стран с их реальным ВВП различия между темпами роста в 3 и 5% выражается огромной суммой. Для населения очень бедной страны даже полупроцентное снижение в темпах экономического роста может означать голодную смерть. Поэтому значение увеличения темпов экономического роста велико. Экономический рост — ключевой фактор повышения уровня благосостояния. Именно он позволяет увеличивать потребление благ, сокращать рабочую неделю и т.д. И хотя год от года подобные улучшения происходят почти незаметно, небольшие различия в темпах ежегодного прироста приводит к заметной разнице в скорости роста. Так, экономисты утверждают, что когда экономика растет на 2,5% в год, то реальный ВВП будет удваиваться каждые 28 лет; если же темпы роста повысятся до 3% в год, то удвоение ВВП будет происходить раз в 24 года.

Экономический рост сам по себе обычно рассматривается как цель общественного развития. Экономический рост важнее, чем стабильность. Почему? Ответ очевиден: увеличение общественного продукта в расчете на душу населения означает повышение уровня жизни.

Экономический рост:

1) влечет за собой возрастание материального изобилия и отвечает принципам минимизации издержек и максимизации прибыли;

2) облегчает решение проблемы ограниченности ресурсов;

3) позволяет обществу более полно реализовать поставленные экономические цели и осуществлять новые макроэкономические программы;

4) способствует решению социально-экономических проблем как внутри страны, так и на международном уровне.

Кроме того, экономический рост облегчает правительству решение ряда задач экономической политики. Возрастают доходы от налогообложения по текущим ставкам, так что государство может развивать свои услуги (то же здравоохранение), не повышая налоги. Немаловажно и то, что перераспределение национального дохода в пользу менее обеспеченных

слевя населения становится возможным при одновременном повышении благосостояния тех, чьи доходы выше.

Факторы экономического роста

Основные факторы экономического роста:

1) рост количества и качества трудовых, или людских, ресурсов;

2) увеличение объема капитала;

3) новая техника и технология;

4) новое в системе управления;

5) разработка природных ресурсов.

Подробнее рассмотрим вышеперечисленные факторы.

1. Рост количества и качества трудовых, или людских, ресурсов.

Количество труда зависит от величины экологически активной популяции (доля занятых и общей численности населения) и продолжительности рабочей недели. Средняя продолжительность рабочей недели определяется правовыми и институциональными факторами, а также коллективными договорными. Качество труда зависит от таких факторов, как образование, подготовка и переподготовка кадров, профессионализм. Различные образования и профессиональной подготовки позволяют добиваться более существенных сдвигов в производительности труда. Из экономического анализа следует, что в развитых странах увеличение трудозатрат (количества труда) даст примерно 1/3 прироста реального дохода, тогда как 2/3 прироста обеспечиваются повышением производительности труда. Повышение уровня образования и профессиональной подготовки — самый существенный фактор роста производительности труда. Образованные люди, грамотные, с большим запасом знаний, получают высококачественную продукцию, способствуют удовлетворению безграничных потребностей. Отсюда инвестиции в человеческий капитал — важное условие экономического роста, но не только.

2. Роль объема основного капитала в экономическом росте. Объем основного капитала является решающим фактором, определяющим динамику экономического роста. Чтобы увеличить объем основного капитала, необходим рост Investi-

при в экономике, как частных, так и государственных. Особое значение имеют государственные инвестиции в инфраструктуру: дороги, мосты, аэропорты, общественный транспорт, система водоснабжения и т.д. Переход к медленному экономическому росту обусловлен увеличением занятости и ее развитием. Рост капиталовладелец увеличивает объем капитала, увеличивает и хозяйственный оборот.

3. Технический прогресс. Технический прогресс является важным (можно сказать, суперважным) фактором экономического роста. По существу, он является двигателем экономического прогресса. Если рост производительности увеличивает производительности труда, то рост капитала *эксплуатация* увеличивает в более эффективном производстве за счет роста производительности труда. Это означает, что применяется новый основной капитал (новая техника и технологии), набирается более квалифицированная рабочая сила.

4. Изменения мотивации, или управление производством на разных уровнях. Технический прогресс означает не только использование совершенно нового оборудования, но также и новые формы управления и организации производства, т.е. все то, что позволяет по-новому комбинировать данные ресурсы с целью увеличения и поддержания качества производимой продукции.

5. Обилие и разработка природных ресурсов являются мощными позитивными факторами экономического роста. Так, нефть и природный газ обеспечивают России благоприятные условия для экономического роста. Это вовсе не означает, что страны с недостаточными запасами обречены на медленные темпы экономического роста. Так, в Японии природные ресурсы ограничены, а темпы экономического роста значительны. В то же время некоторые страны Африки и Южной Америки, обладающие существенными запасами природных ресурсов, отстают в развивающихся странах.

Эти пять факторов экономического роста подпадают под **факторы предложения**. Именно они обеспечивают физический рост производства. Только дисбалансы, балансы количества и качества ресурсов, как людских, так и материальных, традиционная технология и т.д. позволяют использовать производственные ресурсы.

Кроме вышеперечисленных факторов, на экономический рост влияют:

а) фундаментальные наклонения структуры производства: между промышленностью, сельским хозяйством и услугами; привлекательность капитального оборудования и спроса народного потребления; частным и государственным секторам в экономике;

б) устойчивые улучшенные условия торговли;

в) социальная, культурная и политическая атмосфера в стране.

Анализ данного вопроса выходит за пределы данного учебника, тем не менее мы достаточно глубоко займемся в главах, посвященных проблемам переходной экономики в России.

Факторы, сдерживающие экономический рост

К факторам, сдерживающим экономический рост, относятся:

1) несовершенство правового обеспечения, или законодательной базы, предпринимательской деятельности. Например, бесконечные споры о размерах ставок налогообложения. Фирмы — за понижение налоговых ставок, правительство же, напротив, — за повышение. Почему каждый из них тянет одеяло на себя: фирмы не хотят отдавать то, что они заработали, а правительство не хочет быть бедным, если рядом богатые фирмы, тем более что оно старается не для себя лично, а для страны, чтобы улучшить его положение и общественные благосостояние. Если экономика в состоянии подъема, то следует увеличивать налоги. Если же экономика в состоянии кризиса, то, конечно, снижать налоги с целью увеличения деловой активности;

2) рост государственных расходов на оборону и социальную инфраструктуру (образование, здравоохранение, социальное обеспечение: пенсии, стипендии и любая другая материальная помощь, в том же решении вопросов борьбы с загрязнением окружающей среды, охраны общественного порядка, безопасности страны и т. д.). Тем самым откладываются средства от частных инвестиций в основной капитал, что сильно может замедлить темпы экономического роста. Здесь, правда, не известно, что лучше — повышение качества жизни (улучшение условий тру-

да, чистый воздух и вода и т.д.) или новый свечной заводик? Можно сказать, что и то и другое нужно. И тем не менее надо признать, что развитие и совершенствование социальной инфраструктуры чрезвычайно важно для сохранения жизни на земле, для общества, пусть даже в ущерб экономическому росту;

3) воздействие неблагоприятных погодных условий на сельскохозяйственных производителей;

4) недобросовестное отношение к труду и хозяйственные преступления.

Сторонники и критики теории экономического роста

Теория экономического роста имеет своих сторонников и критиков.

Сторонники экономического роста утверждают, что экономический рост обеспечивает решение проблем: а) полной занятости; б) эффективности производства, или минимизации издержек и максимизации прибыли; в) стабильного уровня цен; г) более-менее справедливого распределения доходов, т.е. экономический рост может сделать больше для обеспечения «хорошей жизни», чем стагнация, и т.д. В то же время экономический рост облегчает бремя дефицита и обеспечивает прирост производства, используемый для решения внутренних и международных экономических проблем. В том же направлении действует еще одно обстоятельство. Экономический рост оценивается по приросту ВВП. Однако повышение благосостояния может выражаться не только (и даже не столько) в приращении материальных благ, сколько в повышении качества жизни, в частности, увеличении свободного времени.

В чем же воплощается рост? Не только в росте ВВП, а в увеличении свободного времени, сокращении расходов на основные нужды, успешной борьбе с загрязнениями, охране памятников архитектуры и заповедных уголков природы или, быть может, в повышении удобства и безопасности путешествий.

Критики экономического роста утверждают, что:

а) экономический рост неизбежно связан с определенным ущербом для окружающей среды. Производство наращивается ценой загрязнений, возросшего уровня шума, утраты перво-

аданной красоты заповедных уголков природы, разрушением среды обитания диких животных. По мере роста материального богатства люди все чаще спрашивают себя: каковы же издержки такого роста? С этой точки зрения передо нами выдвигается, что некоторое снижение темпов роста было бы даже желательным. Парадоксально, но факт: экономический кризис в России вызвал обвалы в ряде отраслей промышленного производства (50% и более промышленности не работает!). Так что с позиции критиков экономического роста это рай для окружающей среды! Нужно научиться строить промышленное производство так, чтобы оно не загрязняло природу и не отравляло воду и воздух. А если научная мысль не достигла этого, значит, надо подождать;

б) внутренние и международные проблемы — это проблемы распределения, а не производства;

в) экономический рост порождает среди людей беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне;

г) экономический рост часто находится в противоречии с определенными общечеловеческими ценностями.

И тем не менее экономический рост — это главная цель любой экономики. И с этим нельзя не считаться.

Модели экономического роста

Модель (model) — формальная схема анализа реальной жизни, позволяющая понять экономические связи между явлениями с целью выработки экономических прогнозов.

Существуют односекторные, двухсекторные и многосекторные модели экономического роста.

Модель Кобба—Дугласа.

Модель экономического роста, разработанная в 1928 г. американским экономистом П. Дугласом совместно с математиком Ч. Коббом, раскрывает функциональную зависимость между национальным производством (объемом продукции) и двумя независимыми, но взаимосвязанными переменными — затратами капитала (K) и труда (L).

Эта модель была составлена на основе изучения данных за 24 года (1909—1922) обрабатывающей промышленности США. Предполагалось, увеличение каждого из факторов в n раз увеличивает функцию во столько же раз. В этой связи можно

утверждать, что эффективность производственных факторов не зависит от масштабов производства и производительность труда и отдача капитала в этот период постоянны, т.е. отсутствует технический прогресс. Они предложили следующее уравнение:

$$Y = AK^\alpha L^\beta,$$

где Y — объем продукции;

K — капитал;

L — труд;

α, β — коэффициенты эластичности (параметры функции);

A — коэффициент пропорциональности, или масштабности.

Параметры, характеризующие влияние труда и капитала на объем продукции, были определены методом наименьших квадратов. В результате расчета было установлено, что за исследуемый период значение A равно 1,01; $\alpha = 1/4$; $\beta = 3/4$. Отсюда конкретный вид функции:

$$Y = 1,01 K^{1/4} L^{3/4}.$$

Данная функция показывает, что при изменении величины рабочей силы на 1% объем продукции изменится на 0,75%, или $3/4$, а при изменении капитала на 1% она изменится на 0,25%, или $1/4$ (при прочих постоянных условиях).

Если $\alpha + \beta = 1$, то пропорциональному приросту рабочей силы и капитала соответствует и пропорциональный прирост продукции. Иначе говоря, если оба фактора возрастают на 1%, то и прирост продукции возрастает на 1%. Это предположение линейной однородности функции означает независимость эффективности от масштабов производства.

Если же $\alpha + \beta > 1$ или < 1 , — значит, произошло повышение или понижение эффективности факторов вследствие изменения масштабов самого производства.

Модель Харрода—Домара также не учитывает действие технического прогресса на выпуск продукции. Она следует в русле кейнсианской теории совокупного спроса. Поэтому она описывает взаимосвязь между инвестициями и скоростью роста дохода.

Предполагается, что скорость роста дохода пропорциональна инвестициям:

$$I(t) = B \frac{dY}{dt},$$

где B — коэффициент капиталоемкости прироста дохода, или приростной капиталоемкости.

Модель строится на следующих предположениях:

1) инвестиционный лаг равен нулю, инвестиции мгновенно переходят в прирост капитала, что означает:

$$\Delta K(t) = I(t),$$

где $\Delta K(t)$ — непрерывная функция прироста капитала во времени;

2) выбытие капитала отсутствует;

3) производственная функция в модели линейна, это вытекает из пропорциональности прироста дохода приросту капитала. Следовательно,

♦ выпуск не зависит от затрат труда, поскольку труд не является дефицитным ресурсом;

♦ модель не учитывает технического прогресса.

Перечисленные предположения, конечно, существенно ограничивают описание динамики реальных макроэкономических процессов, делают затруднительным применение данной модели, например, для непосредственного расчета или прогноза экономического роста. Однако данная модель позволяет более глубоко изучить взаимосвязь динамики инвестиций и роста выпуска, получить точные формулы траекторий рассматриваемых параметров при сделанных предположениях. Такая взаимосвязь является базовой во всех моделях макроэкономической динамики. На основе данной модели формируются другие модели, где исследуются принципы формирования структуры выпуска (дохода), распределения его между потреблением и накоплением.

Модель Я. Тинбергена.

Дальнейшее развитие производственной функции позволило в направлении введения фактора, отражающего научно-технический прогресс. Впервые это сделал голландский экономист Я. Тинберген, введя в модель Кобба — Дугласа дополнительный множитель $e^{\alpha t}$. Производственная функция приняла вид:

$$Y = AK^{\beta}L^{\alpha}e^{\alpha t}$$

где π — темп роста производства в результате научно-технического прогресса.

Именно этот тип производственной функции получил широкое распространение в современной экономической науке и практике. Ее назначение состоит в том, что одну часть национального дохода создает труд, другую — капитал, а третью — научно-технический прогресс (НТП).

НТП является важным фактором экономического роста. По существу, он является двигателем экономического прогресса. Скорость внедрения технических изобретений и обновления капитала во многом зависят от соотношения цены капитального оборудования и заработной платы рабочих, труд которых замещает этот капитал. На протяжении последних 50 лет в развитых странах заработная плата, как правило, росла сравнительно быстрее издержек, связанных с приобретением оборудования. Предприятия замещали труд капиталом и темпы технического прогресса заметно ускорились во многих отраслях, что на своих рабочих местах почувствовали и сельскохозяйственный рабочий, и грузчик, и транспортный рабочий, и докер, и шахтер.

Иновационность и конкурентоспособность как факторы современного экономического роста

Эмпирический анализ тенденций и факторов экономического роста в развитых странах за последние десятилетия указывает на возросшую роль инноваций и конкуренции как ключевых движущих сил более продуктивного экономического роста, вошедшего в росте валового внутреннего продукта. Изменившиеся взаимосвязи между инновационностью, конкурентоспособностью и экономическим ростом, собственно, и являются одной из основных характеристик экономики начала XXI в.

В настоящее время проблема взаимодействия инновационности и конкурентоспособности в российской экономике также выходит на первый план. Чтобы решить данную проблему, придется более эффективно использовать имеющиеся ресурсы, как эндогенные, так и экзогенные, как экстенсивные, так и интенсивные, как структурные, так и институциональные, обеспечивающие рост инновационности и конкурентоспособности российской рыночной экономики.

Теоретико-методологический анализ инновационной деятельности показал, что инновация должна считаться важнейшим элементом современного экономического роста, фундаментальным показателем НТП. Инновации оказывают двойственное влияние на динамику экономического роста: с одной стороны, открывают новые возможности для расширения экономики, с другой — делают невозможным продолжение этого расширения в традиционных направлениях. Они нарушают сложившееся экономическое равновесие, внося возмущения и неопределенность в экономическую динамику. Таким образом, инновации способны ускорять темпы экономического роста. Но они не являются единственным фактором современного экономического роста.

Важнейшим фактором экономического роста является конкурентоспособность рыночной экономики, обеспечивающая эффективное распределение ресурсов и создаваемого продукта между экономическими агентами как внутри страны, так и за рубежом. Под конкурентоспособностью рыночной экономики необходимо понимать не только конкурентоспособность товаров и услуг, но и конкурентоспособность ресурсов (по количественной и качественной оценке факторов производства) и институтов страны, способствующих обеспечению условий для эффективного экономического роста и решению глобальных проблем.

В этом аспекте можно различать внутреннюю и внешнюю конкурентоспособность. Первая отражает отношения конкурентоспособности рыночных агентов на внутреннем рынке, а вторая — на мировых рынках, что в значительной степени зависит от наличия в структуре экспорта достаточного количества товаров и услуг, обеспечивающих устойчивость платежного баланса страны.

Инновационное развитие и конкурентоспособность как факторы экономического роста взаимосвязаны. Инновационная деятельность как динамический показатель, описывающий разворачивание процессов инноваций во времени, в большей степени детерминирует значение конкурентоспособности как параметра в развитии рыночной экономики.

Оценивая состояние инновационности в российской экономике, можно сказать, что сегодня национальная инновационная система России разбалансирована. Ее основные элементы — научно-техническая сфера, компании, инновационная инфра-

структура — существуют изолированно друг от друга. Уровень инновационной активности в промышленности даже на фоне инвестиционного подъема 1999—2005 гг. не превышает 10% по сравнению с 51% в среднем по странам ЕС.

Оценивая соотношение конкурентоспособности российской экономики с позиции внешней и внутренней конкурентоспособности, отметим:

1) внешняя конкурентоспособность России поддерживается в основном нефтью, газом и металлами; большинство готовых изделий, кроме оружия, неконкурентоспособны на мировых рынках; экспорт услуг не соответствует масштабам российской экономики;

2) внутренняя конкурентоспособность России низкая, так как внутренние товары не отвечают уровню международного стандарта.

К настоящему времени отечественная экономика все-таки производит ряд конкурентоспособных продуктов на внутреннем рынке. Нужны энергичные усилия, с тем чтобы изменить положение к лучшему.

Если попытаться определить глобальные пути роста конкурентоспособности российской экономики, то можно сказать следующее:

1. Необходима государственная экономическая политика, главной целью которой должно быть повышение конкурентоспособности российской экономики через повышение конкурентоспособности товаров и услуг, ресурсов и институтов.

2. Следует укреплять основы рыночной экономики, ориентирясь на тезис: не государство, а бизнес определяет точки экономического роста, заимствуя зарубежный опыт и оригинальные нововведения. В то же время не надо досконально копировать чужой опыт и сворачивать деятельность государства до уровня законодательного нормотворчества.

3. Важную роль играет улучшение менеджмента, в частности финансового менеджмента. В этом смысле неопенима роль реформы финансового сектора для поощрения эффективного посредничества между владельцами сбережений и инвесторами, радикального усиления банковского надзора, совершенствования корпоративного управления и прав кредиторов. Повышение качества менеджмента в российской экономике — это прямой путь к росту ее конкурентоспособности.

4. Постепенно сокращать нерыночный сектор экономики (естественные монополии и ЖКХ), что даст возможность поднять планку требований к эффективности всех предприятий на основе роста общей конкурентоспособности рыночной экономики.

5. Необходимо разработать региональную политику конкурентоспособности. Инструментом решения данной задачи может стать конкурс региональных проектов повышения конкурентоспособности.

6. Следует проводить разумную таможенную политику, с тем чтобы создать мощный стимул для российских предприятий к реорганизации под влиянием конкуренции и обеспечить безболезненное вступление России в ВТО.

7. Необходимо организовать мониторинг конкурентоспособности и найти формы государственной поддержки возникающих и растущих компаний, особенно инновационных. При этом не важно, к какой отрасли они относятся, какой вид деятельности представляют.

8. Усилить антимонопольную политику с целью обеспечения долгосрочной устойчивости экономической динамики в России. Таким образом, помимо задачи достижения высоких темпов экономического роста, встает задача обеспечения его сбалансированности, определения необходимых рычагов экономической политики, которые эту сбалансированность могут поддерживать.

Государство и экономический рост в России

Для повышения темпов экономического роста в России необходимо эффективное государство, которое обеспечит:

1) улучшение инвестиционного климата и возникновения диверсифицированной экономики, с тем чтобы уменьшить чрезмерную зависимость от нефтяного и газового секторов;

2) реформу финансового сектора для поощрения эффективного посредничества между владельцами сбережений и инвесторами и ослабления влияния государственных банков и радикального усиления банковского надзора, корпоративного управления и прав кредиторов;

3) вытеснение из всех сфер неэффективных предприятий под влиянием конкуренции;

4) дальнейшую либерализацию внешней торговли и проработку вопросов, связанных с участием в ВТО и глобализацией мировой экономики;

а) реформу государственного управления для ликвидации бюрократии и совершенствования государственной поддержки инновационной деятельности и конкурентоспособности российской экономики; прямое государственное вмешательство не должно доминировать в решении проблем повышения темпов экономического роста.

Экономический рост в России происходит в рамках экономической модели, сложившейся в результате либерализации экономики, унаследованной Россией от бывшего СССР. Экономический рост за период 1996–2006 гг. охватил только энергосырьевые экспортные отрасли.

Чтобы преодолеть сложившуюся ситуацию, необходимо парадигматически изменить роль государства:

1) развития отраслей обрабатывающей промышленности, оказывающих влияние на повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции;

2) обеспечения благоприятных правовых, экономических и финансовых условий для активизации инновационной деятельности;

3) развития системы венчурного инвестирования и страхования инновационных рисков;

4) санации и закрытия неэффективных работающих организаций;

5) реструктуризации части отраслевых научно-исследовательских и прикладных институтов в инновационные организации с развитой финансово-экономической, маркетинговой и коммерческой структурой.

Особое внимание Правительство РФ должно уделить защите прав на интеллектуальную собственность.

Доказано, что фундаментом экономики является инфраструктура, а темпы экономического роста находятся в прямой зависимости от ее состояния.

33. Инфраструктура

Инфраструктура: определение и ее виды

Инфраструктура представляет собой совокупность отраслей, объектов, сооружений, обеспечивающих общие условия производства, необходимые для эффективного развития экономики в целом и повседневного проживания людей на любой территории.

К ней относятся информатика, электроэнергетика, транспорт, связь, коммунальное обслуживание, а также образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д. В основе выделения инфраструктуры как крупной сферы экономики лежат различия между объектами и общими условиями производства. Особенности условия — конкретные формы технологического процесса, присущие в отдельности каждому виду производства, будь оно промышленным или сельскохозяйственным. *Общие условия* — те, без которых не может эффективно функционировать ни одно производство и нормально проживать население. Они не связаны с конкретными видами производства и как бы создают фундамент для всей экономики.

В зависимости от уровня анализа инфраструктуру можно рассматривать на трех уровнях: микро-, мезо- и макроуровне.

На микроуровне инфраструктура представляет собой совокупность инженерно-технических сооружений, необходимых для функционирования любой фирмы независимо от индивидуального технологического процесса: будь это шоколадная фабрика или автомобильный завод.

На мезоуровне инфраструктура представляет собой совокупность объектов или сооружений, обслуживающих определенную территорию: республику, край, область, город, поселок, село. Это местные системы обеспечения электроэнергией, водой, теплом, связью, профессиональным и народным образованием, здравоохранением и т.д.

На макроуровне инфраструктура представляет собой совокупность общих экономических и социальных условий, обеспечивающих развитие экономики в целом.

печивающих эффективное развитие национальной экономики в целом.

Инфраструктура на макроуровне подразделяется на производственную, социально-бытовую и институциональную.

Производственная инфраструктура — это совокупность отраслей, обслуживающих непосредственно производство любого продукта или услуг: информатика, энергетика, транспорт всех видов, связь и т.д.

Социально-бытовая инфраструктура — это совокупность общих условий, связанных с воспроизводством рабочей силы и повседневной жизнью человека: жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д.

Институциональная инфраструктура представляет собой совокупность институтов, необходимых для управления экономикой и общественной жизнью. Это организации и учреждения законодательной, судебной и исполнительной власти, обеспечивающие эффективные условия хозяйствования и повседневной жизни.

В зависимости от степени обеспеченности экономики инфраструктурой выделяют три ее типа:

- ♦ опережающий, когда инфраструктурный потенциал больше, чем производственные и индивидуальные потребности;
- ♦ одновременный, или синхронный, когда степень развития инфраструктуры соответствует потребностям экономики;
- ♦ запаздывающий, когда степень насыщенности инфраструктурными объектами отстает от потребностей экономики.

Специфические признаки инфраструктуры

Во-первых, инфраструктура — это сектор экономики общего назначения. *Во-вторых*, ей присущ характер коллективного потребления. *В-третьих*, объекты инфраструктуры капиталоемкие, они требуют крупных первоначальных инвестиций. В этой связи нельзя ожидать их одновременного развития. *В-четвертых*, отрасли инфраструктуры — это долго окупаемые отрасли. Продукция инфраструктурных отраслей выступает или в виде недвижимости, например, дороги, или в виде услуг, например, информации, электроэнергии.

Дорогу нельзя продать как, скажем, автомобиль. Издержки на ее строительство окупаются сравнительно длительное время, так как возмещаются не сразу — не через разовую продажу, а постепенно — через продажу услуг по заранее установленным тарифам и налоговым сборам. Иначе говоря, фаза «затраты-выпуск» в инфраструктуре проявляется иначе, чем в промышленном производстве. Наконец, инфраструктура непосредственно влияет на процесс производства, хотя находится за его технологическими пределами.

Круг инфраструктурных отраслей изменяется. Например, появление компьютеров, сотовых телефонов, космических кораблей, а вместе с этим космодромов и т. д. «ломает» прежнее представление о приоритетных направлениях в инфраструктурном обеспечении. Теперь не пресловутая электроэнергетика и дороги решают все экономические проблемы, а информация. А все это результат научно-технического прогресса. Следовательно, перечень отраслей и объектов инфраструктуры меняется, он не может быть неизменным, жестко регламентированным для всех этапов экономического развития. И мы тому свидетели.

Воздействие инфраструктуры на экономический рост

Инфраструктура связывает водно все отрасли экономики, способствуя ее стабилизации, сбалансированному развитию. Недостатки в работе предприятий и объектов инфраструктуры сказываются обычно на всей экономике. Например, слабо развитая дорожная сеть в стране или на определенной территории, недостатки в работе транспорта вызывают разрыв цепи производство-потребление. Или при перебое в снабжении электроэнергией производственные предприятия не смогут функционировать непрерывно, как этого требует технологический процесс. Развитие инфраструктуры служит обязательным условием вовлечения в хозяйственный оборот новых природных ресурсов, рационального их использования, улучшения размещения производительных сил страны. В этой связи большое значение придается инфраструктуре в формировании и развитии территориально-производственных комплексов.

Значительна роль инфраструктуры в решении современных проблем сельского хозяйства. Трудно представить себе аф-

фиктивный агропромышленный комплекс и современное село без развитой дорожной сети, надежного транспорта, элеваторов, хранилищ, складов, холодильников. Отставание в любом из этих звеньев неизбежно сказывается на количестве и качестве конечной продукции. Главная задача в сельском хозяйстве, в целом в агропромышленном комплексе России: наряду с увеличением масштабов сельскохозяйственного производства и в том, чтобы устранить значительные потери продукции, возникающие в результате несовершенной инфраструктуры. Особенно нуждается в расширении строительство дорог в сельской местности. Доведение инфраструктуры до современных потребностей сельского хозяйства позволит быстрее увеличивать производственный фонд страны за счет сохранения уже собранной продукции.

Экономисты предлагают инвестиции, направляемые на развитие инфраструктуры, сопоставлять не с увеличением производства, а с уменьшением потерь, которых можно избежать за счет этих инвестиций. Эффективность функционирования инфраструктуры четко проявляется в снижении издержек, максимизации прибыли и физическом росте ВВП. Это достигается в результате того, что технически развитая инфраструктура позволяет бесперебойно функционировать основному производству и, следовательно, производить большее количество продукта с минимальными затратами. Таким образом, уровень технического состояния инфраструктуры может способствовать экономическому росту, а может, наоборот, сдерживать его. Например, дорога, автозаправочная станция и т.п. должны быть такими же совершенными, как автомобиль. Если это не так, то греш цена автомобильному производству. Зачем автомобиль, если нет дорог? Следовательно, инфраструктура — это фактор производства, который оказывает значительное влияние на благосостояние страны.

Государственный контроль над развитием инфраструктуры

За чьи средства должна создаваться и развиваться инфраструктура в рыночной экономике: государственные или частные? В рыночной экономике создание инфраструктурных объек-

тов чаще всего является прерогативой государства. По существу, это традиционная форма государственного участия в рыночной экономике во всех странах. Это означает, что основным финансированием создания и дальнейшего развития инфраструктуры являются средства государственного бюджета. Причины ясны: услугами инфраструктуры, как, впрочем, услугами морского маяка или дороги, пользуются все. Это так называемые внешние выгоды для потребителей: не вкладываясь собственных средств, можно бесплатно пользоваться определенной услугой. Частный капитал по ряду причин неохотно участвует в создании объектов инфраструктуры. Инфраструктурные системы могут функционировать только как единое целое, конкуренция между их частями невозможна технически и нецелесообразна экономически. Она не может работать на прибыль. Не фактом в производстве общественного продукта, который удовлетворяет интересы всего общества, а не отдельного предпринимателя.

Именно в этой связи в экономике развитых и особенно развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой контроль над развитием инфраструктуры осуществляется через механизм централизованным (федеральным) и местного управления. Однако централизованное управление не всегда и полностью способно учесть потребности региона в инфраструктурном обеспечении, что нередко делает его непривлекательным по сравнению с другими регионами. Поэтому целесообразно передавать полномочия, а вместе с ними и контроль над развитием инфраструктуры на определенной территории республикам и местным органам власти. Децентрализация федерального управления создает благоприятные условия для обустройства конкретной территории. Особенно велика роль местных органов власти в создании объектов социально-бытовой инфраструктуры: школ, больниц, мест отдыха и т.д. Таким образом как бы разрушается федеральная монополия на объекты инфраструктуры. Но укрепляется республиканская и местная. По своей природе инфраструктура — это всегда монополия, но она может проявляться на разных уровнях. Поэтому отрасли инфраструктуры называются естественными монополиями (ЕМ).

Инфраструктура — это своего рода полигон для ускоренного развития не только внутренней экономики, но и региона

глобальных проблем в рыночной экономике. Поэтому государство на всех уровнях должно целенаправленно укреплять инфраструктуру, учитывая, что благодаря высокоразвитой инфраструктуре обеспечивается непрерывность и быстрая воспроизводства и тем самым ускоряется экономический рост.

Приоритетные направления в развитии инфраструктуры России

В этой ситуации центр тяжести экономической политики должен быть перенесен с внешних на внутренние источники развития. В долгосрочном плане главным из них является **партиципация воспроизводственного процесса методами обустройства территории и развития человеческого потенциала**. Основной сценария эффективного развития должна стать **модернизация инфраструктуры**. Российская экономика подошла к рубежу, когда для обеспечения ее устойчивого функционирования и инвестиционной привлекательности необходимы масштабные капиталовложения в инфраструктуру: информатику, энергетику, транспорт, жилищное строительство и другие отрасли.

Часть 4

Международная торговля и международные финансы

34. Международная торговля

Общая характеристика

Международная торговля — торговля между странами товарами и услугами. Она нужна для большинства стран как в экономическом, так и социальном отношении. Она жизненно необходима для решения фундаментальных вопросов любой экономики: что производить? как производить? для кого производить? Международная торговля способствует более эффективному использованию как внутренних ресурсов, так и ресурсов, принадлежащих другим странам, с целью более полного удовлетворения безграничных потребностей населения внутри страны и за рубежом. Более того, изменения в объемах чистого экспорта (разница между экспортом и импортом) могут оказать значительное влияние на уровни внутреннего производства и доходов.

Международная, или внешняя, и внутренняя торговля отличаются друг от друга тем, что первая предполагает использование таких механизмов (инструментов) в своей деятельности, которых нет во внутренней торговле. Она является предметом регулирования с помощью тарифов, квот и валютного контроля. И более того, внешняя торговля подвержена политическому контролю.

Что составляет основу внешней торговли между странами? В общем виде ее основу составляют различия в издержках производства между странами. Поэтому с помощью международной торговли страны могут приобретать те товары и ресурсы, которых им не хватает, чтобы развивать специализацию, повышать производительность и таким образом увеличивать об-

рый объем производства. Таким образом, суверенные государства, как и отдельные регионы страны, могут выиграть за счет специализации на товарах, которые они могут производить с наибольшей относительной эффективностью, и последующим их обменом на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить.

Почему страны торгуют?

В ответе на этот вопрос лежит следующее обстоятельство: страны существенно различаются по своей обеспеченности экономическими ресурсами. Поэтому и нужна внешняя торговля, чтобы их распределять с целью максимально удовлетворения безграничных потребностей всех живущих на земле. Но этого можно достичь в результате повышения эффективности мирового производства. Здесь очень важно подчеркнуть, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться и действительно изменяется со временем. Сдвиги в распределении ресурсов и технологии могут приводить к сдвигам в относительной эффективности производства товаров в различных странах. Например, новые технологии, которые способствовали развитию производства синтетических тканей и искусственной каучука, радикально изменили структуру производства, необходимую для изготовления этих товаров, и, таким образом, изменили относительную эффективность их производства.

Иначе говоря, по мере изменения национальных экономик могут изменяться количество и качество рабочей силы, объем и состав капитала, возникать новые технологии. Могут претерпеть изменения даже масштабы и качество земельных и природных ресурсов. По мере того как происходят эти изменения, относительная эффективность, с которой страны производят различные товары, будет также изменяться.

Смысл этого обстоятельства можно проиллюстрировать. Например, Япония обладает большой и хорошо образованной рабочей силой. Но квалифицированный труд там стоит дешево, поскольку имеется в изобилии. В связи с этим Япония эффективно производит (с низкими издержками) разнообразные товары, для изготовления которых требуется большое ко-

личество квалифицированного труда. Фотокамеры, радиоприемники и видеоматрифоны — это лишь некоторые примеры подобных трудоемких товаров. Папуа-Новая Гвинея обладает обширными земельными пространствами и поэтому может дешево производить такие «землесемкие» товары, как пшеница, шерсть, мясо. Бразилия же имеет все необходимое для производства дешевого кофе. Индустриально развитые страны находятся в лучшем стратегическом положении в плане производства разнообразных капиталоемких товаров, например автомобилей, оборудования, машин и т.д.

Как спрос и предложение провоцируют рост международной торговли?

Международная торговля, как и любой вид деятельности, должна быть прибыльной. Она рассматривается как результат взаимодействия спроса и предложения на мировом рынке.

Со стороны совокупного спроса страна может обладать неплохим потенциалом для производства того или иного блага, однако не способностью удовлетворить свою потребность в нем. Иначе говоря, внутренний спрос на данный товар не полностью равен его производству. Например, одна страна является значительным импортером нефти. А другая, например, Кувейт, напротив, не нуждается в нефти. Вот для этого и нужна внешняя торговля. Если бы отсутствовала внешняя торговля, то большая часть ее запасов не разрабатывалась бы вовсе.

Со стороны совокупного предложения практически ни один ресурс не распределен равномерно по всей земле. Кто-то обладает большими материальными и людскими ресурсами (квалифицированные кадры), а кто-то очень нуждается в них. Многие ресурсы можно перевести из одной страны в другую. Это справедливо в отношении климата, земельных угодий и залежей полезных ископаемых. Трудовые ресурсы с точки зрения мировых рынков труда еще менее мобильны, чем внутри страны. Целосток и перелив капитала: контроль за обменными курсами, политические раски и простое нежелание возможностей за рубежом могут послужить серьезным препятствием к импортированию за рубеж.

Сложности перевозки ресурсов из одной страны в другую стимулируют развитие альтернативы — торговли готовых благ.

Во внешней торговле страны специализируются на производстве тех благ, в которых они имеют максимальные сравнительные преимущества, выменивая калашки на товары, произведенные их торговыми партнерами.

Одним из последствий внешней торговли при определенных предположениях является ее влияние на межстрановые различия в ценах на факторы производства. По П. Самуэльсону, «внешняя торговля ведет к выравниванию цен не только на товары, но и на факторы производства», следствием чего может быть выравнивание ставок заработной платы, арендной платы и т.д.

Итак, в рыночной экономике внешняя торговля возникает и растет в силу того, что совокупный спрос и совокупное предложение различаются от страны к стране.

Влияние международной торговли на экономику

Международная торговля позволяет реализовать экономия от масштаба производства. Такие блага, как компьютеры, лекарства, самолеты, автомобили и многие другие, производятся в условиях убывающих издержек. Емкость внутреннего рынка часто оказывается недостаточной для того, чтобы в полной мере реализовать преимущества крупномасштабного производства. Особенно ярко это видно на примере таких небольших стран, как Швейцария. Выход таких стран в экспортным товаром на мировой рынок позволяет снизить издержки выпуска в расчете на единицу продукции.

Международная торговля приводит к усилению конкуренции и повышению эффективности производства. Как мы уже видели, любое ограничение конкуренции на рынке создает условия для его захвата одним поставщиком. Внешняя торговля расширяет конкуренцию за счет вхождения на рынок производителей данного блага из других стран. Прежде чем принимать какие-либо протекционистские меры для защиты своих предприятий, любое правительство должно тщательно оценить риск монополизации внутренних рынков.

Международная торговля способствует расширению политических связей между странами. Примерами успешного

политического сотрудничества экономически тесно связанных между собой стран могут служить Каролинские Сообщество и другие страны, в частности, Россия.

Многие государства, имеющие ограниченную ресурсную базу и узкий внутренний рынок, не в состоянии производить с достаточной эффективностью все товары, необходимые для внутреннего потребления. Для таких стран экспорт выступает способом получения желаемых товаров, и поэтому он может достигать 25—35% или более от их ВВП. Другие страны, например Россия и США, обладают богатой ресурсной базой и емким внутренним рынком и поэтому менее зависимы от международной торговли. Экономика многих стран зависит от мировой экономики, от импорта многих товаров. Проводимые реформы отражают наличие жесткой конкуренции импортных товаров на внутреннем рынке, то международная торговля — улица с двусторонним движением, и целый ряд отраслей во многом зависит от иностранных рынков. Изменения величины чистого экспорта страны и ее импорта оказывают многостороннее влияние на уровень национального дохода примерно таким же образом, как и колебания различных видов внутренних расходов. Небольшие изменения в объеме импорта и экспорта могут вызвать очень серьезные сдвиги в уровнях доходов, занятости и цен внутри страны.

Международная торговля и Россия

Переход внешней торговли России на рыночные основы, произошедший усмотренными темпами в 1991—1997 гг., и прогрессировавшая либерализация режима внешней торговли в ходе экономической реформы значительно опередили темпы, характер и формы рыночных преобразований в экономике страны. Необходимая либерализация внешней торговли оказала негативное влияние на внешнеэкономическую деятельность России и привела к потере рождающей способности около 40% внутреннего потребительского рынка. Доля импорта в розничном товарообороте с 1991 по 1996 гг. увеличилась в 2 раза — с 20 до 40%, а по отдельным товарным позициям в 7—9 раз (мясная птица, исключение мясо и др.). Снизилась более чем в два раза внутреннее потребление нефтепродуктов, что сви-

детельствует об упадке производственной активности. Это породило многочисленные диспропорции в развитии процессов структурной перестройки национального производства России и остро поставило вопрос о защите ее экономических интересов. Об этом свидетельствует структура экспорта и импорта России.

В России основу российского экспорта составляют сырьевые товары и энергоносители, на долю которых приходится свыше 70% от всего объема экспорта, в том числе свыше 40% — продукция топливно-энергетического комплекса. В структуре российского импорта третья часть занимают машины и оборудование и примерно 30% — продовольствие.

Удельный вес продукции машиностроения и транспортных средств в экспорте остается практически на недопустимо низком уровне — 7—10%, в то время как в Японии, Малайзии, Корее, Германии, США машины и оборудование занимают в экспорте от 48 до 70%. В России свертываются производства высоких технологий. Доля наукоемкой продукции в общем объеме экспорта России снижается до 3%. Расходы на науку снизились до величины менее 0,8% от ВВП. Считается, что снижение их до 2% от ВВП является границей деградации общества. Страна в настоящее время занимает в мировом экспорте машин и оборудования только 0,4%. Лишь в экспорте обычных вооружений Россия сохраняет довольно приличный удельный вес — 20% от мирового экспорта, хотя и этот показатель сократился почти в два раза. Объяснить это можно только низкой конкурентоспособностью отечественного машиностроения и отсутствием средств на создание конкурентоспособных производств. Не сокращается и производство продукции сельского хозяйства. Импорт продовольствия в целом занимает более 50% от общего объема его потребления. Это ставит Россию в продовольственную зависимость от поставок из-за рубежа. Это национальная катастрофа.

35. Теории международной торговли. Теория глобализации

Классические теории

Основы теории международной торговли были заложены в конце XVIII — начале XIX в. выдающимися английскими экономистами А. Смитом и Д. Рикардо. А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) сформулировал теорию абсолютного преимущества.

Согласно теории абсолютного преимущества, большую выгоду можно получить, если каждая страна будет специализироваться на производстве того товара, по которому она обладает исключительным (абсолютным) преимуществом. Например, более плодородные земли, благоприятные месторождения природных ресурсов или местоположение страны.

Д. Рикардо, биржевой маклер, собственными силами составивший миллионное состояние, обосновал теорию сравнительного преимущества, или сравнительных издержек производства, впоследствии получившую широкую известность.

Согласно теории сравнительных издержек, каждая страна может извлечь огромную выгоду:

- 1) специализируясь на тех товарах, в производстве которых она обладает сравнительным преимуществом (наибольшей относительной эффективностью);
- 2) обменивая их на товары, в производстве которых сравнительным преимуществом располагает другая страна.

Основным звеном в цепи аргументов, на которых основывается теория сравнительных издержек, служит различие условий производства между разными странами. Конкретно это означает, что производственные возможности разных стран сильно отличаются друг от друга. Если даже случается так, что две страны могут производить одни и те же товары, то каждая из них без труда обнаружит, что ей выгоднее сосредоточить свои усилия на производстве каких-то определенных товаров и торговать ими в обмен на другие товары. До тех пор пока меж-

ду обеих странами существует различие в относительной эффективности при производстве разных товаров, всегда можно убедиться в том, что даже бедная страна обладает сравнительным преимуществом в производстве тех товаров, в производстве которых она обладает относительно наибольшей эффективностью. Точно так же богатая и высокопроизводительная страна обнаружит, что ей следует специализироваться в тех отраслях производства, где она располагает сравнительным преимуществом, и импортировать те товары, при производстве которых она поставлена в сравнительно неблагоприятное положение. Итак, если каждая страна специализируется на тех продуктах, в производстве которых она обладает сравнительным преимуществом, то торговля будет взаимовыгодна для обеих стран.

Сравнение ситуаций абсолютного преимущества и сравнительного преимущества позволяет сделать важный вывод: в обоих случаях выигрыш от торговли происходит из того, что соотношения издержек в разных странах различны.

Из этого вывода следует, что страна максимизирует свой выигрыш от внешней торговли, если полностью специализируется на производстве продукта, по которому она обладает сравнительным преимуществом. В реальной действительности такой полной специализации не происходит, что объясняется, в частности, тем, что издержки нерегулярны, как правило, возрастают по мере роста объемов производства. При фиксированных издержках: а) невыгодна полная специализация и б) в результате конкуренции между странами предельные издержки выравниваются. Таким образом, теория сравнительных издержек приводит к выводу, что максимизация выигрыша от внешней торговли происходит при частичной специализации.

В смешанной экономике, базирующейся на теории неоклассического платона, мобилизующему сравнению теории кредитно-денежной и фискальной политики в целях ликвидации хронических спадов и инфляции, классическая теория сравнительного преимущества вновь приобретает обратившееся значение. Падая, игнорирующая принцип сравнительного преимущества, может подвзаться за это — снижением достигнутого уровня и замедлением потенциальных темпов экономического роста.

Теория Хекшера—Олины

Основы временных представлений о факторах, определяющих направление и структуру международных торговых потоков, сформулировали шведские ученые Э. Хекшер и Б. Олин. Смысл их теории, подкрепленной в дальнейшем П. Самуэльсоном, заключается в следующем: страны экспортируют продукты избыточных факторов и импортируют продукты дефицитных для них факторов, т.е. движение товаров из страны в страну должно компенсировать относительно высокую обеспеченность стран факторами производства в масштабах мирового хозяйства.

Необходимо подчеркнуть, что речь здесь идет не о количестве имеющихся у стран фактора производства, а об относительной обеспеченности ими (например, о количестве пригодной для обработки земли, приходящейся на одного работающего, или количестве рабочей силы). Если в данной стране какого-либо фактора производства относительно больше, чем в других странах, то цена на него будет относительно ниже. Следовательно, и относительная цена того продукта, в производстве которого этот дешевый фактор используется в большей степени, чем другие, будет ниже, чем в других странах. Таким образом и возникает сравнительные преимущества, которые определяют направление внешней торговли.

Теория Хекшера—Олины успешно объясняет многие закономерности, наблюдаемые в современной международной торговле. Страны действительно вывозят преимущественно продукцию, в заготовках на производство которой доминируют относительно избыточные у них ресурсы. Однако структура производственных ресурсов, которыми располагают промышленно развитые страны, постепенно выравнивается, и на мировом рынке все больше возрастает доля торговли «подобными» товарами между «подобными» странами.

Парадокс Леонтьева

Рассмотренные теории, безусловно, не согласуются со всеми данными, наблюдающимися в международной торговле. В настоящее время большое значение в формировании

активноэкономических связей имеют спекулятивные интересы, которые приводят к встречным поставкам сходных товаров. Поэтому и получился так называемый парадокс В. Леонтьева.

Американский экономист, уроженец России В. Леонтьев предпринял попытку эмпирической проверки гипотез теории Хекшера—Олгина. Используя свою модель межотраслевой торговли — «затраты — выпуск», он исключал содержание факторов производства в экспорте и импорте США и доказал, что экспорт США был трудоемким, а импорт — капиталоемким. Иначе говоря, в американском экспорте в начале второй половины XX в. преобладали трудоемкие товары, а в импорте — капиталоемкие. Этот вывод противоречил теории Хекшера—Олгина, потому что США являлись страной, изобилующей капиталом. И поэтому данное доказательство получило название парадокса Леонтьева. Последующие исследования подтвердили наличие этого парадокса в послевоенный период не только для США, но и для других стран (Японии и др.).

Многочисленные попытки объяснить этот парадокс позволили развить и обогатить теорию Хекшера—Олгина путем учета дополнительных обстоятельств, влияющих на международную специализацию, среди которых можно отметить следующие:

1) неоднородность факторов производства, прежде всего рабочей силы, которая может существенно различаться по уровню квалификации, и с этой точки зрения в экспорте промышленно развитых стран может отражаться относительная избыточность высококвалифицированной рабочей силы и специалистов, в то время как развивающиеся страны экспортируют продукцию, требующую больших затрат неквалифицированного труда;

2) государственную внешнеторговую политику, которая может ограничивать импорт и стимулировать производство внутри страны и экспорт продукции тех отраслей, где интенсивно используются относительно дефицитные факторы производства.

Альтернативные теории

В последние десятилетия в направлениях и структуре мировой торговли происходят существенные сдвиги, которые не всегда поддаются исчерпывающему объяснению в рамках класси-

ческих теорий торговли. Это побуждает как к дальнейшему развитию уже существующих теорий, так и к разработке альтернативных теоретических концепций. Рассмотрим альтернативные теории.

1. Теория жизненного цикла продукта.

Согласно данной теории, развитие мировой торговли по мере приближения объясняется периодом времени, в течение которого страны обладают сравнительными преимуществами на рынках и обеспечивают достижение целей продавца.

Цикл жизни продукта охватывает четыре стадии — разработка, рост, зрелость и упадок. На первой стадии происходит разработка новой продукции в ответ на возникшую потребность внутри страны. На стадии роста спрос на продукт растет и, соответственно, увеличивается его производство. Для стадии зрелости характерно крупномасштабное производство, а конкурентной борьбе преобладающим становится ценовой фактор. В процессе расширения рынков и распространения технологий страна нововведения уже не имеет конкурентных преимуществ. Начинается перемещение производства в развивающиеся страны, где дешевая рабочая сила может быть эффективно использована в стандартизированных производственных процессах. По мере того как жизненный цикл продукта переходит в стадию упадка, спрос особенно в развитых странах сокращается, производство и рынки сбыта концентрируются преимущественно в развивающихся странах, а страна нововведения становится частным импортером.

Теория жизненного цикла продукта достаточно реалистично отражает эволюцию многих отраслей, однако не является универсальным объяснением тенденций развития международной торговли. Если научные исследования и разработки, передовая технология перестают быть основным фактором, определяющим конкурентные преимущества, производство продукта действительно будет перемещаться в страны, располагающие сравнительным преимуществом, например, дешевой рабочей силой. Однако существует много товаров (с коротким жизненным циклом, высокими затратами на транспортировку, имеющих значительные возможности для дифференциации по качеству, узким кругом потенциальных потребителей и т.п.), которые не вписываются в теорию жизненного цикла.

2. Теория эффекта масштаба.

Суть теории: при определенной технологии и организации производства средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции, т.е. масштаба производимой, обусловленная массовым производством.

Для того чтобы эффект масштаба производства был реализован, необходимо достаточно емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую роль, поскольку позволяет расширить рынки сбыта. Другими словами, она позволяет сформировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок любой отдельно взятой страны. В результате потребителям предлагается больше продукции и по более низким ценам.

Вместе с тем реализация эффекта масштаба, как правило, ведет к нарушению совершенной конкуренции, поскольку связана с концентриацией производства и укрупнением фирм, которые превращаются в монополистов. Соответственно меняется структура рынков. Они становятся либо олигополистическими с преобладанием межотраслевой торговли однородными продуктами, либо рынками монополистической конкуренции с развитой внутриотраслевой торговлей дифференцированными продуктами. В этом случае международная торговля все больше концентрируется в руках гигантских международных фирм, транснациональных корпораций, что неизбежно приводит к возрастанию объемов внутрифирменной торговли, направления которой часто определяются не принципом сравнительных преимуществ или различиями в обеспеченности факторами производства, а стратегическими целями самой фирмы.

Теория глобализации

Современная экономическая наука не может остаться в стороне от анализа тех новых социально-экономических процессов, которые имеют место в мировой экономике. Мы являемся свидетелями *глобальной либерализации мировой экономики*. На наших глазах формируется феномен глобального экономического развития. Все страны делятся на две группы: глобализующие, или передовые страны, и глобализуемые, или отстающие. И на повестке дня стоит вопрос утраты последними своей исторической субъектности.

Глобализация — единый подход к основному мировому рынку. На макроэкономическом уровне глобализация означает общее стремление стран к экономической активности за пределами своих границ. На микроэкономическом уровне под глобализацией понимается расширение деятельности фирмы за пределы внутреннего рынка.

Материальной основой процесса глобализации в международной экономике является интернационализация производства и капитала. Интернационализация — это результат развития международного разделения труда, т.е. развития общественно-характера производства в международном масштабе. С середины XX в. интернационализация обмена перерастает интернационализацию капитала и производства, получает заметный толчок и развитие под воздействием научно-технической революции. В это время происходит резкий рост международной специализации и концентрирования производства, и рамки внутренних рынков становятся все более тесными для крупномасштабного специализированного производства.

Интернационализация и глобализация производства создают такую ситуацию, когда практически ни одной стране уже не выгодно иметь только «свое производство». Отдельные национальные экономики все более интегрируются в мировое хозяйство, стремятся найти в нем свою нишу. Все более интернациональный характер приобретает рынок природных ресурсов, рынок труда, рынок капиталов. Таким образом, глобализация мирохозяйственных процессов характеризует растущую взаимосвязь и взаимозависимость отдельных национальных экономических систем.

Глобализация — далеко не новое явление. Активно она стала развиваться в XVI—XVII вв., когда появились первые колониальные империи: испанская, португальская, голландская, английская, французская и т.д. Таким образом, причины современного процесса глобализации надо искать в колониальной политике европейских колониальных держав: Испании, Португалии, Голландии, Англии, Франции, Италии, Германии, США и Японии. После того как постепенно колониальных империй закончилась полным распадом: в 1961 г. с политической карты исчезли страны-колонии, началось новый этап в колониальной политике — освобождение стран. Этот этап получил название «независимости».

низм». Хотя в основе лежит слово «колониализм», с 1971 г. в международных документах слово «колониализм» не употребляется. Используется новая классификация, не политическая, а экономическая:

1) высокоразвитые промышленные страны (США, Канада, страны Западной Европы, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Израиль, отчасти ЮАР);

2) новые промышленные страны (Республика Корея, Тайвань, Сингапур, специальные экономические зоны Китая);

3) страны с переходной экономикой (бывшие социалистические страны Восточной Европы, СНГ, Россия, Китай с его новым социалистическим укладом).

Все остальные страны — это развивающиеся страны, или страны третьего мира. Таких стран много. Их население составляет 1,5 млрд человек. В основном это бывшие колонии. Они получили политическую независимость. Однако экономически все они зависимы от своих бывших метрополий.

На рубеже двух тысячелетий можно говорить о том, что с экономической сцены уходят локальные системы, которые раньше развивались как самостоятельные и самодостаточные системы. Предполагается, что придет всеобщая глобализация. Она основывается на интернационализированном производстве, на общих, согласованных между многими странами торговых и валютно-финансовых режимах.

Плюсы и минусы глобализации

Мировой капитализм выдвигает проекты:

- глобализации (глобализм) — против классических буржуазных государств;
- планетарного коммунизма — против наций.

По сложившемуся мнению, глобализация укрепляет позиции в первую очередь промышленно развитых стран, дает им дополнительные преимущества. Но даже и на таком Западе глобализация не пользуется единодушной поддержкой: против нее активно выступают профсоюзы, сторонники протекционизма и прочие силы. Это стало особенно ясно после 30 ноября 1999 г., когда 100 000 демонстрантов приковались на Стеллу в знак протеста против нового раунда переговоров по либе-

рализации торговли на сахмате ВТО. Лозунг демонстрантов: «ВТО убивает людей. Убейте ВТО».

Еще более сложное отношение к глобализации в развивающемся мире. Далеко не все страны могут получать выгоды от глобализации. Многие развивающиеся страны лишь в весьма малой степени участвуют в процессах глобализации, в основном опосредованно, через демонстрационный эффект, обмен информацией и т.д.

Конечно, глобализация мировой экономики создает определенные предпосылки, дает шанс для приближения к достижениям цивилизации тем странам, которые отстали в своем развитии, но полны желания поправить свое положение. Однако развертывание этого процесса в рамках внешнего международного разделения труда грозит зафиксировать нынешнее положение бедных и отстающих государств, ставит под угрозу дальнейшую модернизацию и социальные изменения в большинстве развивающихся стран, особенно в афро-азиатском регионе. Дело в том, что глобализация ослабляет экономическую роль национального государства. Государство не может контролировать процессы, происходящие вне его границ. Ему отводятся функции по поддержке предпринимательства, развитию людских ресурсов и поддержанию инфраструктуры. Результатом такого подхода может стать ослабление влияния государства на структурную политику, политику пополнения бюджета, вызов капитала, занятость и т.п.

Но на Востоке традиционно государство всегда было очень сильным, часто в ущерб другим частным институтам. И сейчас оно выполняет несколько важных функций, например, регулирует демографический рост и ведет борьбу с безработицей и нищетой, обеспечивает взаимодействие различных социально-экономических укладов для поддержания своей внутренней стабильности, ускоряет взаимодействие достижений научно-технического прогресса. Особенно важна функция государства по сдерживанию экономической экспансии извне, так как глобализация может навсегда превратить эти страны в объекты нового неокolonизма. Поэтому ослабление роли государства не в интересах развивающихся стран.

Признавая во всем этом как негативные, так и позитивные аспекты глобализации, следует признать, что формирование глобальной экономики — неизбежный процесс. На наших глазах формируется новая структура и форма организации мировой эко-

номике. Глобальная международная экономика становится новой реальностью, подчиняющейся новым закономерностям, которые предстоит изучать и осознанно использовать.

Место России в мировой экономике в условиях глобализации

Проведение курса рыночных реформ завело Россию слишком далеко от позиции суверенного и эффективного национально-государственного образования. И причиной тому является ослабление качественного государственного контроля над общественным производством и распределением. И велика вероятность распада страны как большой геохозяйственной и геополитической целостности.

Рассчитывать на то, что Россия сама по себе, лишь усиливая предпринимательский и организационно-бюрократический потенциал населения выступит как сверхдержава, маловероятно. По наш взгляд, ничего радикального и уж тем более положительно радикального не произойдет и не может произойти без целенаправленных усилий правящего в стране центра, возрождения централизованного (государственного) контроля. Говоря о государственном контроле, мы имеем в виду прежде всего лишь особенности внутренней организации российской экономики и российской системы управления.

Несмотря на массовенное нахождение частной собственности, России не превращается в классическую капиталистическую страну. В России не господствует дух предпринимательства. Истинным россиянам (без двойного-тройного гражданства) чужда идея индивидуализма. В ней сохраняется дух коллективизма через упорядоченные системы государственного контроля над экономикой. Она способна шагнуть в будущее, именно государственно-коллективным путем, сохраняя тем самым себя и свои историческую субъектность, широкую опечаленность себя и соблюдая свои интересы, вступая со всеми важными субъектами, действующими на планете, во взаимоотношениях равноправных партнеров. Вот почему на смену главным спекуляциям прозападной бюрократии, надеющейся на «занимательные» чужих технологий и процветание за чужой счет, должны прийти ответственные решения российского правительства об обустройстве не своей личной жизни, а всего народа.

36. Свободная торговля и протекционизм

Природа свободной торговли

Свободная торговля — это торговля между странами без каких-либо ограничений. Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния. Структура ресурсов и уровень технологических знаний каждой страны различны. Следовательно, каждая страна может производить определенные товары с разными реальными издержками. Каждая страна должна производить те товары, издержки производства которых относительно ниже издержек в других странах, и обменивать товары, на которых она специализируется, на те продукты, издержки производства которых в данной стране выше относительно других стран. Если каждая страна будет поступать таким образом, то мировая экономика может в полной степени использовать преимущества географической и человеческой специализации. Иначе говоря, каждая свободно торгующая страна может получить *большой реальный доход от использования того объема ресурсов, которыми она располагает*. Если страны не могут свободно торговать, они должны перебросить ресурсы с эффективного (с низкими издержками) их использования на неэффективное в целях удовлетворения своих разнообразных потребностей.

Выгода от свободной торговли заключается в том, что последняя стимулирует конкуренцию и ограничивает монополии. Возрастающая конкуренция иностранных фирм заставляет местные фирмы переходить к более совершенным технологиям с наиболее низкими издержками. Это также вынуждает их вводить новшества и держать руку на пульсе технического прогресса, повышать качество продукции и воплощать новые методы производства, и таким образом содействовать экономическому росту. Свободная торговля предоставляет потребителям возможность

выбора из более широкого ассортимента продукции. Причины, по которым следует отдать предпочтение свободной торговле, в сущности, те же, по которым необходимо стихулировать конкуренцию. Поэтому нет ничего удивительного в том, что подавляющее большинство экономистов оценивают свободную торговлю как экономически обоснованное явление.

Аргументы в пользу свободной торговли

В пользу свободной торговли выдвигаются следующие основные аргументы:

- 1) беспрепятственно способствует взаимовыгодному международному разделению труда;
- 2) увеличивает реальный национальный продукт всех стран;
- 3) создает возможность повышения уровня жизни на всем земном шаре.

Довод в пользу свободной торговли основан на том, что международная специализация в соответствии с законом сравнительного преимущества дает возможность повысить производительность труда. Это способствует увеличению объема мирового производства, и все страны оказываются в состоянии повысить жизненный уровень. Свободная торговля между странами с различными уровнями жизни является наиболее взаимовыгодной. И вот почему:

1) в условиях свободной торговли товары будут обмениваться при таком соотношении цен, которое установится где-либо в промежутке между отношениями издержек производства, существующими внутри каждой из двух стран;

2) каждая страна будет специализироваться на таком товаре, в производстве которого она обладает сравнительным преимуществом, экспортируя излишки этой продукции в обмен на товары, импортируемые из-за границы;

3) торговля — это косвенное производство, но эффективное. А эффективное производство всегда лучше неэффективного. В условиях свободной торговли заработная плата в каждой стране имеет тенденцию повышаться в экспортных отраслях, а не снижаться до уровня отраслей с низкой эффективностью, производящих товары, которые страна импортирует.

Протекционистская торговля: доводы «за» и «против»

Введение тарифов (таможенных пошлин), квот и других ограничений на импорт товаров и услуги принципиально изменяет природу свободной торговли и приводит к становлению протекционистской торговли и формированию экономики таможенной защиты, или протекционизма.

Сторонники протекционизма предлагают ряд веских доводов в его пользу. Они считают, что введение таможенных тарифов может способствовать:

1) снижению безработицы на счет развития отраслей национальной экономики;

2) диверсификации производства, т.е. развивать экономику на основе различных отраслей, чтобы избежать опасностей, связанных с «монокультурой»;

3) росту новых отраслей в экономике, например, отраслей, связанных с производством компьютеров, средств мобильной связи и т.д.;

4) развитию «холодной экономики» в развивающихся странах и странах с переходной экономикой с целью ускорения реализации долговременных тенденций, присущих развитой экономике;

5) становлению и процветанию национального частного бизнеса, от чего все население страны получит общую экономическую выгоду;

6) увеличению прямых налоговых поступлений в государственный бюджет за счет роста прибыльности индустриальной экономики.

Теоретически все верно. Политика протекционизма в определенный период времени действительно способствует росту национальной экономики.

Противники протекционизма считают, что протекционизм вызывает:

1) сокращение импорта эквивалентно уменьшает экспорт отечественных товаров и услуг;

2) изоляцию страны от внешней торговли, что ведет к уменьшению общего объема национального продукта или реального дохода;

3) может нанести ущерб отдельным категориям рабочих;

4) еще большее повышение пошлин со стороны других стран и только в редких случаях может служить эффективным орудием для взаимного снижения пошлин.

Доля истины в посылках противников протекционизма имеется. Но их аргументация вышеназженных доводов противоречит экономической теории сравнительного преимущества. И вот почему. На наш взгляд, правильная фискальная и денежная политика способна сохранить широкие взаимосвязи для экономического роста и в условиях политики протекционизма. И нация со спокойной совестью может стремиться к увеличению реального дохода, которое станет возможным благодаря специализации в соответствии с принципами сравнительного преимущества.

Таможенная деятельность в экономике России

Хозяйственный механизм страны — это совокупность инструментов, форм и методов управления экономикой. Протекционистская, или таможенная, деятельность выступает как один из государственных механизмов, при помощи которого осуществляется государственное регулирование внешнеэкономической деятельности и обеспечивается взаимодействие национальной экономики с мировым хозяйством. Она представляет собой организационную часть внешнеэкономической деятельности РФ.

Целью таможенной деятельности государства является формирование и обеспечение соблюдения правил внешней торговли товарами и услугами. Эту цель обеспечивают федеральные органы законодательной и исполнительной власти РФ в соответствии с возложенными на них функциями. Функции непосредственного контроля за соблюдением действующего таможенно-тарифного законодательства осуществляет Государственный таможенный комитет (ГТК) Российской Федерации.

Законодательную основу таможенной деятельности в России составляют Таможенный кодекс РФ, Положение о Государственном таможенном комитете РФ и федеральные законы «О таможенном тарифе Российской Федерации», «О налоге на добавленную стоимость», «Об акцизах», «О государственном

регулирования внешнеторговой деятельности», а также ряд указов Президента РФ и постановлений Правительства РФ. Таможенный кодекс РФ определяет правовые, экономические и организационные цели таможенного дела. Он направлен на защиту экономического суверенитета и экономической безопасности Российской Федерации, интеграцию силной российской экономики с мировым хозяйством, обеспечение защиты прав граждан, хозяйствующих субъектов и государственных органов и соблюдения ими обязанностей в области таможенного дела. В соответствии с Таможенным кодексом РФ таможенному контролю подлежат все товары и транспортные средства, перемещаемые через таможенную границу.

В Таможенном кодексе РФ определена компетенция таможенных органов, их функции и права и непосредственная подчиненность Правительству РФ. Установлена обязательность исполнения требований таможенных органов, определенных их компетенцией. Нарушение таможенного законодательства Российской Федерации влечет за собой гражданскую, административную и уголовную ответственность, установленную соответствующим законодательством Российской Федерации.

На пути движения товаров и услуг через таможенную границу Российской Федерации выстраивается сеть государственных органов, деятельность которых регулируется определенными нормами. В одном ряду с таможенной системой находится ряд государственных органов, которые в контакте с таможней или независимо от нее выполняют свою часть работы по реализации государственной таможенной политики.

Все таможенные службы руководствуются, помимо своих ведомственных норм и правил, принципами государственной таможенной политики и утвержденными нормами таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Поэтому развитие таможенной системы в большей степени определяется инициативами Правительства РФ, формирующего государственную таможенную политику. Ее разработка направлена на решение важнейшей народно-хозяйственной задачи — подъема национальной экономики на основе развития управления таможенной деятельностью России.

37. Валютные отношения

Определение валюты

Валютные отношения являются одной из форм международных экономических отношений. Это денежные отношения, связанные с функционированием валюты при осуществлении внешней торговли, оказании экономической и технической помощи, совершении сделок по покупке валюты и т.д. Участниками валютных отношений являются государства, международные организации, юридические и физические лица. Правовой основой для возникновения, изменения или прекращения валютных отношений служат международные соглашения и внутрисоветские акты.

Денежные единицы разных стран становятся валютой в международных экономических расчетах.

Валюта — это 1) денежная единица, лежащая в основе денежной системы государства (например, рубль в России, доллар в США); 2) тип денежной системы государства (валюта золотая, валюта бумажная); 3) денежные знаки зарубежных стран (банкноты, казначейские билеты, монеты), кредитные и платежные документы (векселя, чеки и др.), используемые в международных расчетах (иностранный валюта).

Конвертируемая (обратимая) валюта

В зависимости от степени свободы обмена национальной валюты на другие валюты различают свободно конвертируемую и частично конвертируемую (обратимую) валюты. Конвертируемая (обратимая) валюта свободно обменивается на любую иностранную валюту; например, валюта большинства развитых государств. Это валюта стран, полностью отменивших валютные ограничения как для нерезидентов (иностранцев физических и юридических лиц), так и для резидентов (физических и юридических лиц данной страны), является обратимой и может обмениваться на любую иностранную валюту: американский дол-

лар, канадский доллар, швейцарский франк, английский фунт стерлингов. С 1 января 1999 г. члены Европейского Союза приняли решение о переходе к единой валюте — евро. Это коллективная валюта, используемая для международных расчетов в рамках межгосударственных экономических организаций (например, в рамках ЕС). С 1 января 2002 г. евро введен в денежное обращение. Приставка «евро» не означает появление новой национальной валюты. Евровалюта (например, евродоллар, евромарка, евроюена и т.д.) — это национальная валюта, которая переводится на счет в иностранный банк и используется для кредитных операций в любой стране. Географически движение евровалюты не ограничивается пределами Европы.

Валюта с ограниченной обратимостью, т.е. не на всех валютных операциях и не для всех владельцев, называется частично обратимой.

Российский рубль относится к частично конвертируемой валюте, полная же конвертируемость рубля возможна лишь при достижении высокого уровня экономического развития. Валюты развивающихся стран также относятся к частично обратимым.

Девальвация и ревальвация валюты

Девальвация валюты означает удешевление (обесценение) национальной валюты, т.е. рост цены единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах. Если кратко: девальвация — официальное снижение курса валюты. А это означает, что для покупки одной единицы какой-либо иностранной валюты (например, доллара) потребуется больше единиц национальной валюты (рубля).

Ревальвация — означает удорожание национальной валюты, т.е. падение цены единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах. А это означает, что на покупку единицы какой-либо иностранной валюты потребуется затратить меньше единиц национальной валюты. Только Центральный банк имеет право официально объявить о повышении (ревальвации) или понижении (девальвации) цены национальной валюты. При свободно плавающих курсах валюта будет обесцениваться или расти в результате изменений дохода, цен, ре-

аланных ставок процента, а также в результате валютных спекуляций.

Валютный курс: определение и его виды

Валютный курс — курс (соотношение), по которому валюта одной страны обменивается на валюту другой страны; это цена иностранной валюты, выраженная в национальной денежной единице. Согласно валютному курсу, национальные денежные единицы приравниваются друг к другу в определенных пропорциях. Например, обменный курс между рублем и долларом США на 29 июля 2000 г. составлял 28 руб. 50 коп. за 1 долл.

Номинальный валютный курс — это отношение цены национальной валюты, выраженная в иностранной валюте.

Реальный валютный курс — это соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны, или относительная цена товаров, произведенных в разных странах. Исходя из этого можно сказать, что покупательная способность валюты — это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на единицу валюты в стране, выпускающей эту валюту. Это означает, что при вышеуказанном обменном курсе в России на 28 руб. 50 коп. можно купить те же блага, что в США на 1 американский доллар.

Валютный курс является важным инструментом в мировой экономике, так как связывает внутренние (скажем, российские) цены с ценами других стран (Китай, Япония, Германия, США и др.).

Мировая практика регулирования валютного курса

Мировая практика регулирования валютного курса выработала два основных подхода: политику плавающего валютного курса и политику фиксированного валютного курса.

Свободно плавающие валютные курсы (*freely floating exchange rates*) — валютные курсы, которые не контролируются, а следовательно, могут колебаться и изменяться и которые определяются спросом на иностранную валюту и ее

предложением. Это гибкие валютные курсы, устанавливаемые в ходе свободной купли-продажи иностранной валюты. Они определяются действием закона спроса и предложения. Увеличение спроса ведет к повышению, а увеличение предложения — к снижению свободно плавающего валютного курса. В этой связи происходит обесценение и удорожание валюты.

Фиксированный валютный курс (*fixed exchange rate*) — курс валюты, свободное повышение или снижение которого не допускается. Чаще всего это курс отечественной валюты, устанавливаемый и поддерживаемый Центральным банком страны. Для поддержания курса используются операции на валютном рынке — интервенции.

Помимо свободно плавающих и фиксированных валютных курсами существуют **смешанные валютные системы**.

В Западной Европе в конце 70-х гг. была юридически оформлена Европейская валютная система (ЕВС). Денежной единицей в ЕВС стало ЭКЮ, условная стоимость которого определялась по методу валютной корзины, в которую входили денежные единицы стран Европейского Союза (ЕС). С 1 января 1999 г. члены ЕС приняли решение о переходе к единой валюте, которую назвали евро.

Частью внешнеэкономической политики является валютная политика. Это совокупность экономических, правовых и организационных мер и форм, осуществляемых государственными органами, центральными банковскими и финансовыми учреждениями, международными валютно-финансовыми организациями в области валютных отношений.

В рамках текущей валютной политики государство осуществляет оперативное регулирование валютно-рыночной конъюнктуры с помощью валютной интервенции, валютных ограничений, валютного субсидирования, диверсификации валютных резервов и т.д. Долговременная валютная политика предполагает долгосрочные меры по последовательному изменению валютного механизма с помощью межгосударственных переговоров и соглашений, прежде всего в рамках Международного валютного фонда, а также валютных реформ. Валютная девизная политика — система регулирования валютного курса покупками и продажей иностранной валюты с помощью валютной интервенции и валютных ограничений.

Мировые денежные системы

Известны три мировые денежные системы.

Первая денежная система (1879—1934) известна как золотой стандарт. Золотой стандарт предполагает, что цена каждой валюты должна быть выражена в золоте. Мерой веса золота, содержавшегося в той или иной монете или слитке, выступала тройская унция, равная 31,1 г. Исторически золотой стандарт обеспечивал стабильность валютных курсов до его падения в 30-е гг. В период между Первой и Второй мировыми войнами банкноты обменивались на слитки золота весом до 125 кг. Золото было практически вытеснено из обращения. После Второй мировой войны широкое содержание официально сохранял лишь американский доллар (35 долл. за тройскую унцию). Доллар США стал мировой валютой. Обратимость долларов в золото была официально приостановлена в 1971 г. В настоящее время ни одна валюта не привязана к золоту, поэтому нет золотого стандарта.

Вторая денежная система (1944—1971) — это система фиксированных валютных курсов. Это так называемая Бреттон-Вудсовская система, юридически оформленная решениями международной конференции в городе Бреттон-Вудсе (США). Основное преимущество системы фиксированных валютных курсов — их предсказуемость и определенность. Это положительно сказывается на объемах внешней торговли и международных кредитов. Недостатки данной системы состоят, во-первых, в невозможности проведения независимой кредитно-денежной политики, поскольку все действия Центрального банка направлены исключительно на поддержание объявленного уровня валютного курса, а во-вторых, в большой вероятности ошибок при выборе фиксируемого уровня валютного курса, что чревато значительными потерями официальных валютных резервов.

В этот период, помимо доллара США, роль конвертируемой валюты стал играть английский фунт стерлингов. Однако доллар оказался единственной валютой, конвертируемой в золото. Были созданы две организации — Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), призванные предоставлять кредиты стра-

нам — членам этих организаций при возникновении угрожающего дефицита платежного баланса, утрате стабильности национальной валюты и т.д.

Третья (современная) денежная система действует с 1971 г. — это система свободно плавающих, или гибких, валютных курсов, поскольку правительства вмешиваются в функционирование валютных рынков. Основное достоинство системы заключается в том, что она выступает как «автоматическое стабилизирующее устройство», способствующее урегулированию платежных балансов без видимых потерь официальных валютных резервов и не требуют вмешательства Центрального банка. Недостаток данной системы состоит в том, что колебания валютных курсов отрицательно сказываются на международных торговле и финансах, порождая рывки и неопределенность в международных экономических отношениях. Кроме того, при данной системе не исключается возможность проведения инфляционной политики со стороны Центрального банка.

Параду со свободно плавающими и фиксированными валютными курсами существуют смешанные системы:

1) *управляемое плавание* — возможность интервенций Центрального банка на валютном рынке с целью «сгладить» нежелательные колебания валютного курса;

2) *коллатеральный привязка* — ежедневная девальвация национальной валюты на заранее запланированную и опубликованную величину;

3) *валютный коридор* — девальвация национальной валюты в заранее объявленных рамках;

4) *валютный совет* — это когда любой прирост денежной массы покрывается исключительно приростом резервов и др.

Паритет покупательной способности

Паритет покупательной способности (ППС) — это индекс соотношения цен разных валют по определенному набору благ. Согласно паритету покупательной способности (ППС), в долгосрочном плане цены на товары, предназначенные для международного обмена, исчисленные в одной и той же валюте и очищенные от налогов и тарифов, должны быть одинаковыми.

Закон спроса и предложения утверждает, что товары, являющиеся объектом международной торговли, не могут продаваться на разных рынках по сильно различающимся ценам, ибо такое положение активизировало бы деятельность спекулянтов.

Следовательно, в длительной перспективе реальный валютный курс должен оставаться неизменным. Поэтому номинальный валютный курс всегда изменяется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах. Если инфляция в данной стране превосходит темп роста цен за границей, то при прочих равных условиях национальная валюта будет иметь тенденцию к удешевлению.

ППС показывает количество денежных единиц страны А, необходимых для покупки некоего стандартного набора частных благ, который можно купить за 1 денежную единицу страны Б, или базисной страны, или за 1 единицу условной (общей) валюты группы стран. О реалистичности номинального курса валюты можно судить по тому, насколько сильно и в какую сторону он отличается от ППС.

Паритет покупательной способности — это сугубо расчетная величина, значение которой для практики хозяйствования преувеличивать не следует. Помимо ППС, рассчитываемого для международных сопоставлений ВВП, аналогичные показатели рассчитываются для отдельных товарных групп или даже для отдельных товаров. Довольно широкой популярностью в мире пользуется ППС, определяемый на основе цены стандартного набора блюд ресторанов «Макдоналдс». Он позволяет делать прикидки сравнительной покупательной силы разных валют по продуктам питания.

Чем больше индивидуальный индекс ППС отличается от номинального курса валюты, тем больше выгода от перемещения соответствующего блага из одной страны в другую. По сути дела, отклонение рублевого эквивалента мировых цен блага от равновесной внутренней цены представляет собой разновидность индивидуального показателя паритета покупательной способности.

Закон ППС не лишен недостатков. В частности, процесс выравнивания цен в разных странах затруднен тем, что не все товары и услуги вовлекаются в международную торговлю. Вы-

равниванию цен может также препятствовать наличие внешне-торговых барьеров, ограничение конвертируемости национальной валюты, контроль над движением капитала и т.п. Кроме того, товары, являющиеся объектом международной торговли, не всегда полностью взаимозаменяемы для отдельных групп потребителей. Поэтому в действительности реальный валютный курс может колебаться, но его колебания будут небольшими или временными.

Валюта Российской Федерации

Валюта РФ — это 1) находящиеся в обращении, а также изыятые или изымаемые из обращения, но подлежащие обмену рубли в виде банковских билетов (банкнот) Центрального банка РФ и монеты; 2) средства в рублях на счетах в банках и иных кредитных учреждениях в РФ; 3) средства в рублях на счетах в банках и иных кредитных учреждениях за пределами Российской Федерации на основании соглашения, которое заключает Правительство РФ и Центральный банк РФ с соответствующими органами иностранного государства, об использовании на территории данного государства валюты РФ в качестве законного платежного средства.

Государство обладает исключительным правом совершать операции с валютными ценностями или разрешать ведение таких операций определенным органам, ведомствам, организациям, объединениям и фирмам; устанавливать порядок использования валютных средств. Это результат валютной монополии государства. Она предполагает регламентацию валютных операций, контроль над использованием валютных средств, осуществление мер по повышению эффективности их применения.

Валютная политика Российского государства

Валютная политика государства представляет собой деятельность государства по целенаправленному использованию валютных средств. Она включает выработку основных направлений формирования и использования валютных средств, разработку мер, направленных на эффективное использование этих средств.

Конкретные направления валютной политики в России определяет валютно-экономическая комиссия, которая принимает нормативно-законодательные акты в области регулирования валютных операций и управления валютными ресурсами. Главным исполнительным органом валютного регулирования является Центральный банк (Банк России), а конкретными исполнителями — уполномоченные коммерческие банки и другие субъекты внутреннего валютного рынка.

Центральный банк РФ управляет валютными операциями, выдает коммерческим банкам лицензии на право осуществления операций в иностранной валюте на территории России и за ее границей, разрешение уполномоченным предприятиям на право торговли за валюту и на открытие текущих и депозитных счетов за границей. При недобросовестном выполнении коммерческим банком своих функций Банк России может лишить его валютной лицензии. В то же время Банк России оказывает воздействие на валютный рынок и чисто административными методами. Согласно инструкции, хозяйствующие субъекты независимо от формы собственности обязаны продавать определенную часть валютной выручки от экспорта товаров, работ и услуг через уполномоченные банки. В то же время предприятия и организации не имеют права покупать безлимитную иностранную валюту за рубли на внутреннем валютном рынке в целях спекулятивной игры на разнице курса валют во времени.

Коммерческие банки как основные субъекты валютного рынка России строят свою деятельность в двух основных направлениях:

- ♦ обслуживание клиентской базы по валютно-обменным операциям;
- ♦ спекулятивная торговля иностранной валютой в целях получения дохода.

Если в первом случае банки имеют гарантированный доход (в виде комиссии или разницы в курсах), то во втором — их деятельность на рынке связана с определенными валютными рисками (потери, связанных с изменением курсов иностранных валют по отношению к национальной валюте) и с рисками неплатежеспособности своих контрагентов.

Степень валютного риска непосредственно отражается на результатах будущих валютных операций. Для уменьшения риска неполучения купленной валюты от своего контрагента в России, как и в мировой практике, между банками-партнерами устанавливаются взаимные лимиты на конверсионные операции. Снижение степени риска по конверсионным операциям увеличивает ликвидность внутреннего валютного рынка, что является немаловажным критерием в его оценке и анализе. Для снижения своих валютных рисков аналитические отделы коммерческих банков занимаются прогнозированием динамики валютных курсов.

Универсального метода прогнозирования валютных курсов нет. Поэтому для уменьшения потенциальных валютных рисков эффективно прибегать к практическим методам их страхования (хеджированию). **Сущность основных методов хеджирования** сводится к тому, чтобы проводить валютно-обменные операции до того, как произойдет неблагоприятное колебание на рынке, либо компенсировать убытки от подобных колебаний за счет параллельных сделок с валютой, курс которой изменяется в противоположном направлении. Сделки типа swap, форвардные операции, торговля валютными фьючерсами и опционами — основные методы хеджирования проводимых валютно-обменных операций, которые успешно используются российскими коммерческими банками на внутреннем валютном рынке. Связь коммерческих банков с хеджированием проявляется двояким образом: с одной стороны, банк может применять методы страхования валютных рисков в повседневной практике своей финансовой деятельности по управлению собственными валютными ресурсами; с другой стороны, хеджирование во многих случаях является той услугой, которую банки предлагают своим клиентам на валютном рынке.

Выполнение всех операций на валютном рынке, связанных с хеджированием рисков, требует особого внимания и умения, и не случайно западные бизнесмены называют хеджирование не наукой, а искусством, которым должен обладать каждый банк, желающий добиться успеха на валютном рынке.

38. Концепция перехода России к рыночной экономике

Общая характеристика

Концепция перехода России к рыночной экономике — это *концепция стратегического взаимодействия с Западом*. Отсюда эффективность концепции во многом зависит от характера и степени участия Запада в ее реализации. Концепция стратегического взаимодействия не нова. Она была сердцевинной идеей Маршалла, государственного секретаря США. В 1947 г. он бросил вызов европейским государствам: совместно разработать план того, «как поставить на ноги экономику Европы», и в этом случае США предоставят свои финансовые ресурсы для такого плана действий «в той мере, в какой они сочтут это для себя практически целесообразным».

Среди стран, приглашенных участвовать в программе американской помощи, были Советский Союз и страны Восточной Европы. Однако Сталин отклонил американский план, и Советский Союз стал самостоятельным воюющим ивать послевоенную экономику. И правильно сделал.

Не будем анализировать результаты плана Маршалла. Только отметим, что эта идея получила реальное воплощение в развитии стран Западной Европы.

Но идея стратегического взаимодействия вновь возродилась. В 80-х гг. XX столетия Советскому Союзу в лице первого Президента СССР М.С. Горбачева был предложен курс проведения различных реформ под названием «Согласие на планы». Он разработан американцами на Гарвардского университета совме-

ство с представителями из Советского Союза Григорием Явлинским, Михаилом Задорновым и др. и одобрен Международным валютным фондом.

Курс проведения экономических реформ предполагает перестроить экономику бывшего СССР на западный манер: взаимодействия рыночной системы управления с ограниченным государственным регулированием. Об это свидетельствует программа экономических реформ (1991—1997 гг.) и рассмотрению которой мы и приступаем.

Программа экономических реформ (1991—1997)

Целью программы экономических реформ было создание в возможно более короткий срок в Советском Союзе *адекватной рыночной экономики*, в которой силы свободной рынка позволят создать условия для быстрого экономического роста и повышения жизненного уровня населения.

Процесс предполагаемых реформ в Советском Союзе был разделен на два этапа:

◆ 1991—1993 гг. — период создания юридических и экономических институтов рыночной экономики, а также превращения значительной части государственной собственности в частную;

◆ 1994—1997 гг. — дальнейший переход от государственной к частной собственности, возникшей промышленности к гражданской, тяжелой индустрии к производству товаров народного потребления и услуг, от закрытой экономики к открытой — свободно торгующей с другими странами.

Переход к рыночным отношениям должен опираться на шесть фундаментальных принципов. Эти принципы выступают как азбука «перехода к рыночным отношениям».

1. *Макроэкономическая стабилизация*, ossia ликвидация дефицита государственного бюджета и прекращение избыточной денежной эмиссии.

2. *Либерализация цен*, т.е. цены формируются на основе действия закона спроса и предложения.

3. *Частная собственность* как в промышленности, так и в сельском хозяйстве, гарантированная законом, защищающим

права собственника и обеспечивающим надежность выполнения хозяйственных договоров.

4. Приватизация государственного предприятия, включая легализацию права частных лиц на создание новых предприятий, продажу большей части государственной собственности и демонаполизацию в различных отраслях.

5. Стихийное или сознательное открытие рынка, включая свободные торговые отношения, надлежащую защиту иностранных инвестиций, предоставление возможности для репатриации прибылей и конвертируемый рубль.

6. Ограничение прямого государственного вмешательства в экономику. Это означает отказ от большей части хозяйственных функций государства, таких как государственное планирование производства большинства видов продукции, одобрение государством большей части инвестиционных проектов, государственное установление большинства цен и т.д. Вместо этого в рыночной экономике главной задачей государства является защита и обеспечение возможностей реализации права собственности и заключаемых хозяйственных договоров, содействие конкуренции на рынках через проведение антимонопольной политики, разумная налоговая и денежная политика, развитие системы социальной защиты, помощь в развитии основных отраслей инфраструктуры: транспорта и связи и др.

Предполагалось, что выполнение программы экономической реформы заменит командную экономику Советского Союза системой рыночных отношений.

Масштаб и сложность экономических преобразований, которые предлагалось осуществить Советскому Союзу, требовали экономической поддержки Запада.

Принципы экономического сотрудничества с Западом

Стратегия широкомасштабной поддержки Запада базируется на следующих принципах:

♦ западная экономическая поддержка будет обусловлена принятием и реализацией программы экономических реформ, а также продолжением демократических преобразований и ответственности с уже принятыми в СССР решениями. Похошь бу-

дет предоставляться шаг за шагом в процессе обоюдного взаимодействия. Это значит, что Запад будет предоставлять помощь только в том случае, если советское руководство будет следовать заранее согласованной программе реформ. Если этого не произойдет или осуществленные реформы будут приостановлены, то такая помощь предоставляться не будет;

- ♦ поддержка будет предоставлена консорциумом страны и международных финансовых организаций. Ни одна отдельно взятая страна не будет нести непропорционально большой объем финансовой нагрузки по оказанию помощи. Наиболее вероятными участниками такой программы станут индустриально развитые демократические страны и, возможно, некоторые другие страны, МВФ, Мировой банк и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР);

- ♦ решения по оказанию помощи будут приниматься на основе согласований между советским правительством, правительствами стран Запада, оказывающих помощь (необходимость также согласования и между ними), и международными финансовыми организациями. Они будут основаны на детальной оценке потребностей программы реформ и возможностей страны, предоставляющих помощь;

- ♦ программа помощи должна исходить из расчетов международных банков (Мирового банка, МВФ, ОЭСР и ЕБРР);

- ♦ помощь со стороны правительств может предоставляться преимущественно в форме помощи (грантов), а не займов. Как и в плане Маршалла, такая помощь позволит Советскому Союзу выйти из периода преобразований без ослабляющего экономического долга. Однако часть помощи стран Запада может быть в виде займов, что давало бы соответственно меньшую экономическую нагрузку на правительства и население стран-доноров. Поддержка со стороны международных организаций может быть предоставляема только в форме займов.

Стратегия помощи должна иметь две главные особенности: 1) помощь должна зависеть от принятия и практической реализации последовательной и радикальной программы реформ, в том числе более короткого срока ведущей к созданию рыночной экономики, в которой преобладает частная собственность; 2) экономическая поддержка должна полностью соизмеряться с каждым конкретным шагом реформ.

Основные источники экономического содействия реформам

Первый — это Международный валютный фонд, который предоставляет странам средства для поддержания платежного баланса какой-либо страны на том условии, что страна-реципиент будет предпринимать эффективные меры по стабилизации и либерализации экономики.

Второй — это Мировой банк, который выполняет несколько функций: осуществляет кредитование инвестиций в объемы инфраструктуры; дает займы для поддержки глубоких изменений в макроэкономической политике правительства страны-реципиента и предоставляет финансовую поддержку для технической помощи различного рода.

Третий — это новый Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), который был основан в 1991 г. для поддержки стран Восточной Европы и Советского Союза в процессе демократических преобразований и формирования экономики, основанной на рыночных отношениях. Задачи ЕБРР, как и Мирового Банка, разнообразны: кредитование инвестиций в объекты инфраструктуры, поддержка частного сектора в период реформ и ряд мер по технической помощи. В соответствии со своим уставом ЕБРР должен направлять не менее 60% своих средств для поддержки развития частного сектора.

Четвертый — это правительства западных стран. Так, в каждой из стран Восточной Европы поддержка международных организаций увеличивалась прямой поддержкой со стороны правительств развитых стран. Определенная часть такого рода поддержки осуществлялась на двусторонней основе, например, когда какая-либо из западноевропейских стран берет на себя обязательства предоставить эквипотные кредиты одной из стран Восточной Европы, проводящих реформы. Другая часть межправительственной помощи осуществляется на многосторонней основе, например, через Европейские синдикаты.

Страны, проводящие широкомасштабные программы реформ, в своем большинстве убедились в трудностях координации межправительственной помощи, поступающей сразу из многих источников.

Пять основных направлений экономической поддержки реформ

Основные направления экономической поддержки реформ:

1) поддержка платежного баланса, под которой имеется в виду предоставление финансовой помощи (безвозмездная помощь или кредита) или предоставления определенных видов импортных товаров (таких как продовольствие или медикаменты), с тем чтобы инвестор мог высвободить часть своих средств для импорта большого объема ресурсов, чем позволяют возможности у него сегодня возможности.

2) поддержка фонда конвертируемости, т.е. предоставление иностранной валюты ЦБ, с тем чтобы помочь инвестору стабилизировать рыночную стоимость рубля.

3) фонды для инвестиций в инфраструктуру, чтобы федеральное правительство и правительства республик смогли осуществлять инвестиционные проекты в общественном секторе, актуальность которого диктуется неизбежными задачами перехода к рыночной экономике:

4) поддержка развития частного сектора через кредиты или безвозмездную помощь государственного сектора западных стран новым (частным) предприятиям в России. Такая помощь на первом этапе процесса перехода к рыночной экономике будет способствовать формированию частного сектора в стране, а по мере его укрепления можно ожидать широкомасштабные поступления иностранного частного капитала.

5) помощь, которая включает в себя различного рода консультации (консалтинговая деятельность) по вопросам работы в новых рыночных условиях, принятия решений по управлению для конкретных промышленных предприятий, подготовки проектов документов и т.д.

Эти виды консультативной поддержки уже были обработаны в некоторых странах Восточной Европы, проводивших радикальные реформы, в частности, в Польше. «Пламенные» результаты такой программы поддержки были известны правительству нашей страны, но под давлением демократии в лице Гайдара, Чубайса и др. она была одобрена и внедрена в жизнь. Эти процедуры давали исчерпывающие гарантии по зарплатному вознаграждению социализма в России и других странах.

Порядок (очередность и масштабы) предоставления финансовой помощи, по мнению разработчиков программы, должен быть тесно увязан с порядком проведения реформ. Фактически каждый шаг в этом процессе, характер и источники финансирования связываются с конкретными шагами проводимых реформ. Ясно одно, что надежда на успех реформ без широкой финансовой поддержки Запада хотя и удобна политически, но является просто благим пожеланием. Однако поддержка, необходимая со стороны правительств и международных финансовых институтов, постепенно должна сокращаться. И начиная с 1996 г. большая часть иностранных капиталов, поступающих в Россию, должна представлять собой частные инвестиции, привлекаемые новой растущей рыночной экономикой.

Американцы считают, что основные положения, изложенные в этой программе, должны быть реализованы руководством страны якобы в интересах народа. Если принять этот основной тезис, то ответственность за следующие шаги в этом направлении лежит на руководстве страны, действующем совместно с правительствами стран Запада и международными финансовыми институтами. Вот такова программа перехода к рыночным отношениям, которая шаг за шагом «претворялась» в нашей экономике. Итак, ознакомившись с программой перехода к рыночной экономике, попытаемся раскрыть проблемы переходной экономики.

39. Переходная экономика в России

Общая характеристика

Переходная экономика — это промежуточное состояние экономики в результате социально-экономических преобразований.

Изменениям подвержено все: отношения собственности, а это значит способ производства, обмена, распределения материальных благ и услуг; мотивация и цели экономического развития, ценностные пристрастия населения, конституция и право. Определяющую роль в этих изменениях играет трансформация отношений собственности. Россия начиная с предлужитой «перестройки» в апреле 1985 г. в ходе проводимых экономических преобразований осуществляет переход от административно-командной системы к системе рыночной экономики.

Немного истории. В результате Великой Октябрьской социалистической революции 1917 г. переходная экономика в России стала формироваться на основе господства государственной собственности, т.е. было насильственное превращение частной собственности в государственную собственность. В результате же названного курса проведения рыночных реформ экономика России 90-х гг. стала вновь базироваться на частной собственности, т.е. началось движение (эволюционное, в отличие от революционного 1917 г.) от государственной собственности к частной. Это движение не имеет мировых аналогов. Впервые за всю цивилизацию мир стал свидетелем движения от «социализма к капитализму». Именно в этой связи Россия конца XX и начала XXI в. находится в переходном состоянии — формирования частной, или смешанной, собственности, а соответственно — рыночной экономики.

В силу специфики переходной экономики перестают действовать старые механизмы — механизмы централизованного управления и формируется новый тип управления — рыночный.

Специфика переходной экономики в России

Старт переходной экономики в России был дан на 2 января 1992 г., когда правительство объявило о либерализации цен.

Становление переходной экономики в России происходило по следующим направлениям:

1. Либерализация цен, т.е. цены становились свободными, так как фиксировали на основе действия закона спроса и предложения.

2. Приватизация государственных предприятий, включая легализацию права частных лиц на создание новых предприятий, продажу большей части государственной собственности и демонастизацию в различных отраслях с целью формирования частной собственности как в промышленности, так и сельском хозяйстве, гарантированной законом, защищающим права собственника и обеспечивающим надежность выполнения хозяйственных договоров.

3. Создание благоприятных условий для развития международного рынка, свободы выбора и предпринимательства.

4. Реализация данных интересов при принятии конституционных решений.

5. Становление экономики открытого типа, включая свободные торговые отношения, надлежащую защиту иностранных инвестиций, предоставление возможности для репатриации прибыли и конвертируемой рубли.

6. Ограничение прямого государственного вмешательства в экономику.

Приватизация и ее пути

Приватизация — переход государственной собственности в частные руки (физическим и юридическим лицам) и формированию на этой основе частной или смешанной форм собственности в результате принятия правительством программы социально-экономических преобразований.

По существу, это реформа базисных отношений — отношений собственности, фундамента социально-экономической системы. Это означает, что все другие экономические отношения как бы вторичны и их изменения непосредственно зависят от изменений отношений собственности.

Появление частной собственности наряду с государственной — неизбежное явление при переходе «от плана к рынку». Ключевая цель приватизации — привлечение так называемых стратегических инвесторов, т.е. собственников факторов производства, прежде всего финансовых, в интересы которых вложен долгосрочное устойчивое (ориентированное) предприятие, в которые они вкладывают свои ресурсы. Государство не может быть стратегическим инвестором для каждого предприятия. Не всегда может выступать в этой роли и коллектив: например, работники атомной электростанции при всем желании не могут иметь достаточно собственных средств, чтобы вкладывать их в развитие производства электроэнергии, строительство новых энергоблоков. Особенно остро стоит проблема поиска стратегического инвестора для предприятий, которые применяют устаревшие технологии.

Одним из наиболее важных вопросов — реституция, т.е. возращение ранее экспроприированных объектов собственности их прежним хозяевам или их наследникам. В странах Центральной и Восточной Европы, а также в странах Балтии приняты соответствующие законы. В России этот вопрос так остро не стоит из-за исчезновения (гибели или массовой эмиграции) бывших собственников и их наследников.

В России первичная приватизация государственной собственности прошла примерно в те же сроки, что и либерализация цен.

Пути приватизации: централизованный путь (приватизация «сверху»), когда приватизирующей организацией занимается государство, и децентрализованный (приватизация «снизу»), когда приватизирующей занимается сами предприятия, а государство лишь устанавливает необходимые правила.

В России был реализован первый путь приватизации.

В результате приватизации возникают новые фирмы собственности: частные и смешанные, свобода выбора и предпринимательства, личный интерес к максимизации прибыли, конкуренция, новые распределительные отношения; ограничение государственного вмешательства в хозяйственные процессы. Все это способствует формированию рыночных отношений, или рыночной системы хозяйствования.

Проблема приватизации — это самая дискутируемая проблема в экономической теории. Но в ходе этих дискуссий подчеркивается, что последствия приватизации нередко оказываются отрицательными с точки зрения благосостояния нации и социальной справедливости, т.е. неоправданное обогащение незначительной части общества и обеднение большинства населения. Да, это действительно так. Если приватизацию рассматривать не как акт мгновенного действия, а как процесс, охватывающий большой период времени, то, вероятно, ее конечной целью будет создание эффективной системы.

Основные модели приватизации

1. *Пробажка или безжалостная приватизация:* модель передачи государственных предприятий в частные руки путем продажи. Почти вся приватизация в развитых рыночных странах и в развивающихся государствах осуществляется по этой модели.

2. *Бесплатное распределение:* модель распределения государственной собственности среди населения страны бесплатно. Она имеет место в государствах, где население не располагает значительным капиталом, а приток иностранного капитала незначителен. И это понятно — ведь собственность создана трудом народа, она им уже оплачена и должна быть ему бесплатно возвращена.

Два вида продажи предприятий: закрытая и открытая.

Закрытая продажа предусматривает продажу предприятия персоналу и приравненным к нему лицам (обычно пенсионерам данного предприятия). Деньги, полученные в ходе продажи, остаются на предприятии и используются для его развития. Самый большой недостаток закрытой продажи состоит в том, что у администрации предприятия сохраняются все возможности и рычаги для фактического перевода предприятия в свою собственность по довольно низким ценам.

Открытая продажа (или «открытая подписка») позволяет участвовать в покупке приватизируемого предприятия всем лицам (часть и иностранцам), а не только персоналу конкретного предприятия. Полученные от приватизации средства, как правило, направляются в государственный бюджет. Этот способ продажи технически не сложен. Среди его недостатков от-

мечается отсутствие достоверной информации о стоимости приватизируемых предприятий.

На практике приватизация редко осуществляется по одной «чистой» модели, в большинстве случаев — это комбинация разных подходов.

Особенность приватизации в России: два этапа

Первый этап приватизации — ваучерный. Правительство России решило пойти на приватизацию государственной собственности через выпуск так называемых ваучеров. **Ваучер** — официальный документ, предоставляющий право владения, распоряжения и пользования определенным количеством материальных благ. Но это формально, так как фактически никто не стал собственником бывшей государственной собственности.

В результате ваучерного этапа приватизации в России сформировались: акционерный сектор экономики; рынки ценных бумаг; система инвестиционных фондов и других финансовых структур. Но самый главный результат — это рождение новой классовой структуры общества: класса частных собственников и наемных рабочих. В конечном итоге Россия стала жить как бы в другом измерении — в измерении, где все проблемы решает капитал.

Второй этап приватизации в России — денежный. Он начался с июля 1994 г. и продолжается до сих пор.

Приватизированными, по официальной статистике, считаются предприятия: а) выкупленные их трудовыми коллективами; б) приобретенные частными лицами, а также в) преобразованные в акционерные общества. В последнем случае, в зависимости от распределения акций, предприятие может оставаться под государственным контролем или под контролем сторонних инвесторов.

В результате денежного этапа приватизации удалось провести массовое распределение собственности и сформировать новую социальную структуру общества: 1) появилась прослойка богатых людей, незаконно сосредоточившая в своих руках большую часть национального богатства; 2) слой средних и мелких собственников — средний класс и 3) массовый слой наемной

рабочей силы. Общедоступный плановый приватизации являлась фундаментом для становления и развития различных форм собственности в России.

Характерные черты российской экономики, вызванные проведением в жизнь курса рыночных реформ

1. Открытая, можно сказать, галопирующая инфляция и низкий жизненный уровень населения. Каждый пятый житель страны получает доходы, которые не позволяют приобрести товары и услуги, включенные в список прожиточного минимума. И все потому, что гарантированная государством ставка заработной платы не достигает уровня прожиточного минимума. В то же время постоянные неплатежи по заработной плате, пенсиям и другим бюджетным доходам делают людей нищими. Большинство населения — это бедные люди. Правительство сейчас разрабатывает программу борьбы с бедностью. Хорошо получается: сначала людей сделали бедными, а теперь правительство выступает в качестве благотворителя. Но программой сыт не будешь.

2. Высокий уровень общей безработицы, составляющий более 20% (мягко говоря) экономически активного населения. Для многих регионов Центральной и Северной России, Сибири и Дальнего Востока уровень безработицы приближается к социально опасным пределам. Поэтому растет преступность. Известно, что человек — это общественное животное, но все-таки животное. Человек не может прожить без пищи. А чтобы ее добыть, он должен трудиться. А если нет рабочего места. Нет, и все! Что делать? Конечно, нужна государственная программа занятости, т.е. программа обеспечения прожиточным минимумом временно неработающего россиянина. В России нет такой программы.

3. Демографический кризис: каждый год умирает по одному миллиону россиян. Умирают из-за бедности. Очень высок уровень заболеваемости и инвалидности, распространяются болезни, обусловленные социальным неблагоприятием, возникают эпидемии опасных инфекционных болезней, обостряется проблема социальной защиты престарелых;

Четко просматривается выполнение программы американского политика Даллеса: надо, Россия должна стремительно

направить, чтобы природные ресурсы достались проповедникам глобализма, в первую очередь США.

4. Концентрация огромного богатства в руках очень узкой группы граждан. Недочеловеки, по меткому замечанию нашего соотечественника А. Зинковского, сконцентрировали в своих руках 90% национального достояния России. Оказывается, что все российское тысячелетнее состояние досталось узкой группе граждан. В одночасье они стали богатыми. Они не «ковали» свой капитал, экономя каждую копейку, как это делал, скажем, Форд — основатель автомобильной промышленности в США. Нет. И еще раз нет! Они стали богатыми в результате интервенции американской идеологии в общественную жизнь России. И следовательно, этот «рабско-американский» слой российского населения делает и будет все делать, чтобы выполнить заветы США, поддерживаемых МВФ.

5. После разорительных денежных реформ, финансовых пирамид и дефолта 1998 г. население утратило доверие к власти как гаранту экономической безопасности. Свои сбережения люди хранят дома, а не в банках. По меткому замечанию одного экономиста-банкира: самый уважаемый банк России хуже самого плохого банка на Западе, так как в российских банках нет денежных средств физических лиц. Во-первых, потому, что слишком маленькие доходы у большинства населения, а во-вторых, покупательная способность рубля постоянно снижается из-за высокого уровня инфляции. Люди, даже имеющие сбережения, деньги в банк не вносят. Более того, сейчас в денежном обороте России две мировых валюты: доллар и евро. Люди в растерянности: в какой валюте держать сбережения? Конечно, не в рублях. А что тогда? Доллар или евро? Опыт стран, осуществлявших глубокие преобразования, однозначно свидетельствует: успех возможен только в том случае, когда реформы пользуются поддержкой большинства населения и ведут к росту его благосостояния.

Основные направления по выходу из социально-экономического кризиса

Чтобы обеспечить экономический рост в России, необходимо глобально изменить курс проведения реформ на макроэкономическом уровне. Думается, что в новом курсе должны найти отражение следующие основные направления:

1. **Возрождение отечественного производства.** На этом фоне все остальные шаги, решаемые государством, приобретают подчиненный, кратковременный, внесистематический характер. Это означает, что наряду с косвенными регуляторами (указы, директивы, инструкции и т.д.) все большее место должно занимать прямое государственное вмешательство в экономику с целью оживления реального сектора. Вся прежняя картина проведения курса реформ в России должна измениться в пользу государственного регулирования экономики, потому что регулирование в интересах финансовой стабилизации оказалось несовместимым с проводимой политикой — политикой роста реального сектора экономики.

При этом важно руководствоваться критерием сохранения рыночных свобод, поскольку понятие «аффективный экономический государственный возврат» не тождественно возврату к централизованной системе управления. Оно должно умело вписываться в хозяйственную жизнь, создавая благоприятные условия сначала для стабилизации, а затем увеличения темпов экономического роста. Но эти благоприятные факторы не смогут «заработать» автоматически.

2. **Необходимо оживить экономику,** через а) активизацию долгосрочных инвестиций в основной капитал для создания новых рабочих мест и б) увеличение вложений в оборотные фонды для более полного использования имеющихся производственных мощностей. Нужно понять одно: люди должны работать. У них должна быть заработная плата, а не пособие по безработице.

3. **Усилить роль государства** как в экономике, так и в социальной сфере. Важным направлением государственной деятельности является поддержка законодательных инициатив, содействующих развитию конкурентной среды и предпринимательской деятельности. Сам процесс государственного правотворчества должен сознательно вписываться в программу экономического развития страны.

Государство должно активизироваться как в создании технических, так и организационных условий формирования рынка капитала. Необходимо помочь развитию институтов и технологий трансформации внутренних сбережений предпринимателей и населения в производственные инвестиции.

Одновременно государство должно наладить систему управления силами департама. В противном случае права собственности привнесут на себя дикретор и промислианшавый управленческий аппарат, что спровоцирует уродливые формы управления, когда руководители акционерных обществ присваивают право распоряжаться чужими капиталами. Бесховность государственной ответственности — один из тормозов на пути к экономическому росту, причина невыплат налогов и истощения скрывааемых доходов. Налаживание эффективного управления государственными предприятиями, грамотное управление государственными активами и рыночным режимом раскладывает дорогу экономическому росту.

Виле должно работать на вектор поступательного движения вперед. Необходимо наладить партнерство между предпринимателями и государством. Это один из путей экономического роста в условиях переходной экономики.

Подводя итог, можно сказать: выход из кризиса и будущее экономическое развитие России во многом зависят от взаимодействия государства и частного сектора, финансовой стабилизации, укрепления национальной валюты, роста внутренних накоплений населения, благоприятной реструктуризации нашего внешнего долга и устойчивого положительного сальдо внешней торговли и т.д. Эффективное и ответственное государство, свобода выбора и предпринимательства, личный интерес, труд, ответственность и законным и гарантированными традиционными правами, — должны стать движущими силами нового этапа экономического развития России.

40. Внешнеэкономическая политика России в переходной экономике

Формирование открытой экономики в России

Формирование открытой российской экономики имеет большое значение для развития рыночных отношений. Такая экономика: 1) обеспечивает создание конкурентной среды, это особенно важно в российских условиях, когда большинство предприятий были высокоспециализированными по своему основному производству и являлись государственными монополистами; 2) способствует либерализации цен. По сути дела, конечным итогом изменения цен должно быть приведение их структуры в соответствие с мировыми пропорциями.

Наконец, открытие экономики способствует привлечению стратегических инвесторов зарубежного происхождения. Правда, не всегда иностранные инвесторы, покупая предприятия, стремятся извлечь прибыль из их функционирования и привносят для этого передовые технологии. Целью приобретения может быть и ликвидация потенциального конкурента. Вряд ли это должно приветствоваться как здоровое проявление действия рыночных сил.

Все эти обстоятельства требуют квалифицированного учета и дозированного применения протекционистских мер, защиты отечественных агентов от провала рынка.

В России открытие экономики происходило довольно быстро, хотя и малосистемно. Протекционистские меры часто менялись без видимой логики и предсказуемости. Некоторые категории агентов получали привилегии, которыми сразу же начинали пользоваться криминальные структуры.

Вообще, внутренняя нестабильность и несовершенство законодательной базы способствовали перенесению воле многих видов экономической активности. В частности, многие предприятия расчеты между собой переводят за границу.

Степень открытости экономики оценивается долей ее международной (инвеститорской) сектора в ВВП.

Конкуренция, система рынков и цен, либерализация внешней торговли играют роль доживальной бабки в формировании открытой рыночной экономики — экономики, которая осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг.

Либерализация внешней торговли

Либерализация внешней торговли играет стратегически важную роль в переходной экономике, стимулируя развитие рыночных отношений. С этой точки зрения можно выделить важнейшие цели либерализации внешней торговли:

- ◆ повышение отечественных производителей в конкурентную борьбу на внешнем рынке и повышение международной конкурентоспособности национального производства;
- ◆ укрепление частного сектора в экономике и надлежение всех экономических агентств правом осуществлять внешнеторговые операции;
- ◆ установление связи между внутренними и мировыми ценами, как бы «импортируя» мировую структуру цен;
- ◆ через привлечение жестких условий конкурентной борьбы на мировых рынках заставить отечественные предприятия снижать издержки, совершенствовать технологии, повышать качество продукции, поднимать эффективность всей национальной экономики;
- ◆ открытие для национальных производителей новых рынков сбыта (маркетинг);
- ◆ снижение масштабов управления в национальную экономику.

На практике либерализация внешней торговли на начальном этапе осуществления экономических реформ становится во многих случаях вынужденным шагом, поскольку позволяет снизить остроту кризиса в экономике и ускорить достижение макроэкономической стабилизации, без которой невозможно начало структурных преобразований.

Рыночная экономика предполагает свободный выход на внешний рынок каждого субъекта хозяйственной деятельности. При этом должны быть отменены все или почти все лицензии (за исключением на право заниматься внешнеторговой деятельностью) и квоты (лимиты на общие объемы внешней или

вывозимой продукции). Их применение порождает бюрократизм и коррупцию, которые ставят преграды развитию рыночных отношений. Если по каким-то политическим причинам оказывается невозможным отменить все квоты и лицензии, то предпочтительно продавать их с аукциона, а не решать эти проблемы с помощью административного регулирования. Либерализация режима внешнеэкономической деятельности предполагает и изменение таможенной системы. Почти каждая страна использует разнообразные импортные и экспортные пошлины. Собираемые суммы направляются в государственный бюджет.

Что касается импорта, то считается, что в условиях переходной экономики появление дешевой импортной продукции попросту «сдадут» отечественного производителя. Поэтому на первых этапах трансформации экономики необходимы высокие импортные пошлины, которые со временем могли бы уменьшаться.

Что касается экспорта, то считается, что в условиях переходной экономики экспортные пошлины следует устанавливать на те товары, которые на внутреннем рынке продаются по ценам ниже мировых. Тем самым возможно сохранение более низких внутренних цен, например на энергоносители, без использования системы контроля над ценами. Проблема здесь состоит в росте коррупции, буквально процветающей в странах с переходной экономикой. Возникает реальная опасность, что ценные товары, дешевые на внутреннем рынке, будут контрабандой переправляться за границу вообще без уплаты каких-либо пошлин или налогов.

В первые годы либерализации внешней торговли в России произошли заметные сдвиги во внешнеэкономических отношениях: а) переориентация торговли на дальнее зарубежье; б) сокращение размеров торговли со странами Восточной Европы и с некоторыми традиционными партнерами среди развивающихся стран (например, с Индией).

В товарной структуре российского импорта сохраняется преобладание потребительской сферы. Отличительной чертой современного периода является лишь определенная переориентация с ввода сырья для легкой и пищевой промышленности (зерно, ткани, хлопок-сырец) на импорт готовых потребительских товаров, имеющих высокий уровень доходности (прежде всего,

продуктов питания). Такая высокая степень зависимости от импорта продовольствия, с одной стороны, создает потенциальную угрозу для экономической безопасности страны. С другой стороны, нельзя не видеть, что в результате непродуманной внешнеэкономической политики западные производители зачастую сбрасывают на внутренние рынки России продукцию достаточно дешевой, но нередко уступающую по качеству отечественной.

В товарной структуре российского экспорта преобладают топливо-сырьевые ресурсы.

Новая роль государства во внешней торговле

Новая роль государства во внешней торговле заключается в создании необходимой нормативной и институциональной базы для регулирования внешнеэкономических связей, обеспечивающих взаимодействие экономики с мирохозяйственной сферой в целях решения национальных стратегических задач.

Реализация национальных интересов в новой экономической системе обусловлена подлинной национальной экономикой для вхождения в мировые хозяйственные связи, ее трансформацией в соответствии с мирохозяйственными условиями, с одной стороны, и национальными стратегическими целями, приоритетами и интересами — с другой.

В настоящее время происходит перекачивание национального богатства России в мировую экономическую систему. Это будет продолжаться до тех пор, пока на общегосударственном уровне не будет принята четкая внешнеэкономическая программа и выработан соответствующий механизм ее реализации.

Важнейшая проблема государственного регулирования внешней торговли — это регулирование экспорта, т.е. эффективное использование потенциала страны. Ориентация на дальнейшее развитие экспорта сырья и сырья биокеросетиния, учитывая: наличие производственно-технической базы в большинстве отраслей. Увеличение объема экспорта продукции топливно-сырьевого комплекса в большинстве стран бывшего СССР происходило в последние годы за счет сокращения внутреннего потребления при снижении объемов добычи и производства.

Возможности дальнейшего наращивания традиционных поставок, по существу, исчерпаны, тем более что уровень внутренних цен на топливо и многие виды сырья не только достиг мирового, но в некоторых случаях и превзошел его. Таким образом, отечественная перерабатывающая промышленность фактически оказалась на «олодном пике». Новая система государственной поддержки экспортеров, аналогичная существующей в США и многих других странах мира, в России еще не создана. Сохранение такой системы должно стать важнейшей задачей правительства.

На основании анализа мирового опыта можно выделить основные направления общегосударственной и специальной государственной поддержки экспортеров:

- ♦ гарантирование и страхование экспортных кредитов для обеспечения защиты экспортеров от долгосрочных коммерческих и политических рисков;
- ♦ сертификация и долевая государственная поддержка эффективных экспортно ориентированных проектов;
- ♦ предоставление налоговых льгот экспортерам отдельных видов продукции (прежде всего машиностроительной);
- ♦ оказание информационного, консультационного, маркетингового и технического содействия экспортерам;
- ♦ регулирование цен и тарифов на продукцию соответствующих монополий (цен на энергоносители, тарифов на электричество и тепловую энергию, транспортных тарифов).

Важно подчеркнуть, что политика поддержания экспорта должна избегать примерно таких мер, как прямые экспортные субсидии, которые несовместимы с регистрацией стран Постсоветной Европы и бывшего СССР в систему международной торговли. Новые вводимые меры поощрения экспорта должны полностью соответствовать международным правилам.

Регулирование импорта проявляется в направлении ужесточения таможенного обложения и распространения на него внутренних налогов.

Одни экономисты считают, что введение новых ставок импортного тарифа — это защита российских производителей, повышение конкурентоспособности их продукции, очистка рынка от недоброкачественных товаров.

Однако, по мнению других, новые импортные пошлины ведут как раз к обратному — повышению различных цен, на-

жию частного предпринимательства, сокращению импорта, что не способствует развитию производства, базирующихся на импортных технологиях, сырье и материалах. Введение новых пошлин сопровождается увеличением импортных затрат, а значит, и ростом внутренних цен. От повышения пошлин выигрывает лишь небольшая часть отечественных производителей, и, наоборот, не имея внутренних конкурентов, и дальше будет диктовать свои цены, в то время как по качеству и ассортименту их продукция значительно уступает западной.

Растущие импортные тарифы в краткосрочном плане будут вести к оскудению внутреннего рынка, ухудшению качества товаров, особенно потребительских. Сегодня российский потребительский рынок достаточно насыщен импортными продуктами питания и товарами широкого потребления. Однако их ввоз в значительной мере обеспечивается частными лицами, мелкими фирмами-импортерами, для которых новые пошлины означают потерю привычного диапазона рентабельности, а в конечном итоге — вытеснение с рынка более крупными структурами, сокращение объемов импорта, уменьшение ассортимента ввозимой продукции.

Сейчас по поручению правительства идет работа над программой снижения импортного таможенного тарифа и налога на добавленную стоимость с целью повышения уровня конкурентоспособности ряда отраслей, в первую очередь обрабатывающей промышленности.

Стратегия развития внешнеторговой политики

В первые годы проведения реформ было введено множество ограничений на импорт, имевших целью удержать товары в стране, а четкие ограничения импорта, призванные защитить отечественных производителей, фактически отсутствовали.

Либерализация внешней торговли в России происходила медленно, и сформировавшийся новый внешнеторговый режим характеризовался стремлением государства сохранить за собой контроль над этой важной сферой экономики.

Как показывает практика, странам, достигшим больших успехов в либерализации экономики и оказавшим открытым внеш-

неэкономического режима, удалось за 4—5 лет переориентировать свой экспорт на мировые рынки, особенно на рынки стран ОЭСР.

Поэтому, проведя курс на интеграцию в мировое хозяйство и согласовывая свой внешнеторговый режим с общепринятыми на мировом рынке правилами игры, странам в переходной экономике не следует упускать из виду, что либерализация внешней торговли — не самоцель, а важное средство достижения стратегических целей экономического развития. Но по мере углубления процесса перехода к рыночной экономике приоритетные задачи, стоящие перед государством в области регулирования внешней торговли, должны меняться. Краткосрочные проблемы стабилизации экономики, связанные с необходимостью предотвращения ухудшения платежного баланса, выполнения доходной части бюджета и ослабления проблемы дефицита на потребительском рынке, должны постепенно уступать место долгосрочным целям структурной перестройки и обеспечения экономического роста. В этих условиях целенаправленная государственная политика должна сконцентрироваться на стратегических направлениях внешнеторговой и вообще экономической политики.

С началом экономических преобразований в нашей стране вплотную встал вопрос о необходимости приобщения России к ГАТТ/ВТО (Всемирной торговой организации). Участие России в ГАТТ/ВТО станет стимулом ускорения экономического развития, дальнейшего закрепления реформаторских процессов. Для полноценного участия и деятельности этих организаций России потребуются внести необходимые изменения в национальное законодательство, регулирующие сферы, которые входят в компетенцию ГАТТ/ВТО. Таким образом, в экономическую жизнь России будет влиять многолетний опыт, накопленный международным сообществом в регулировании рыночной экономики. Процесс присоединения России к ГАТТ/ВТО в качестве полноправного члена был начат в 1992 г.

В целом, продвигнувшись вперед в осуществлении первого «ознакомительного» этапа процесса присоединения, России начинается переход к качественно новому этапу — собственно переговорам об условиях ее членства. Ключевые слова, вытекает вопрос о выработке консолидированной переговорной позиции на-

шей страны по всей проблематике, предполагающей как разумный учет запросов наших будущих партнеров по переговорам, так и выдвижение встречных запросов в отношении той или иной страны.

Внешнеэкономическая политика России в начале третьего тысячелетия

Внешнеэкономическая политика России в начале третьего тысячелетия будет направлена на обеспечение:

- ♦ наилучших условий доступа российских товаров, услуг и рабочей силы на мировые рынки;
- ♦ эффективной защиты внутреннего рынка товаров, услуг и рабочей силы;
- ♦ доступа к международным ресурсам, имеющим стратегическое значение для экономического развития (такие как капиталы и технологии, товары и услуги, производство которых отсутствует или ограничено);
- ♦ благоприятного платежного баланса страны;
- ♦ повышения эффективности государственной поддержки экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью;
- ♦ соблюдения принципа взаимности — благоприятного баланса взаимных уступок и обязательств.

Присоединение России к Всемирной торговой организации (ВТО) позволит принимать участие в выработке решений нового раунда многосторонних торговых переговоров, и самое главное — на условиях, устранивающих дискриминацию России на внешних рынках.

41. Модернизация экономики РФ: ее ориентиры в начале XXI в.

Состояние социально-экономического положения России на рубеже третьего тысячелетия

На рубеже третьего тысячелетия Россия утратила положение страны-сверхдержавы и столкнулась с угрозой оказаться на периферии формирующегося нового мира. Опасность оказаться за рамками процессов глобализации, становления открытого общества и постиндустриальной, информационной экономики является для России все более реальной.

Утрата мирового политического влияния, отсутствие адекватной позиции в международном разделении труда — это не только проигрыш на уровне страны в целом. Для каждого отдельного гражданина это оборачивается существенным снижением уровня и качества жизни. Государство не создает условия для обеспечения достойной жизни своих граждан.

Слабая экономика, политическая и социальная нестабильность, глубокий моральный кризис общества, а главное — отсутствие четких целей и ориентиров развития страны ставят под вопрос перспективу России как сильного государства, способного защищать свои национальные интересы. Мировое сообщество все более склоняется к настороженному отношению к России как к стране с непредсказуемой внутренней и внешней политикой.

Тает основное национальное богатство — интеллектуальный потенциал населения страны. Система социализации человека не работает, продолжается отток за границу наиболее активной части населения.

В стране образовался неблагоприятный деловой климат, государство оказалось не способным выполнить все взятые на себя обязательства, в структуре экономики все еще преобладает производство товаров с низкой долей добавленной стоимости (главным образом, сырьевых) и первичных услуг.

Преступность остается одним из препятствий экономического и социального прогресса. Слабость государственной власти, ее коррумпированность, подмена государственных интересов принципом баланса интересов чиновников и бизнесменов наносят непоправимый ущерб экономике российской государственности, разрушают среду для конкурентной и законной предпринимательской деятельности, в конечном счете — лишают Россию нормального исторического будущего.

Однако российское общество готово решать накопившиеся проблемы.

Стратегия развития Российской Федерации: общая характеристика

Данная стратегия разработана и предложена Правительством РФ. Рассмотрим ее основные национальные исходы на анализе ситуации сегодняшнего дня. Главная задача стратегии заключается в том, чтобы ускорить процесс обновления страны за счет модернизации экономики на основе либеральных принципов при сохранении значительной роли государства в реализации базовых общественных функций. Цели стратегии достижимы только в результате модернизации экономики. Единственным способом сократить образовавшийся разрыв между Россией и наиболее развитыми странами, создать базу для повышения уровня жизни граждан является экономический рывок, устойчиво опережающий рост мировой экономики. Такой экономический рывок может быть обеспечен сочетанием накопления человеческого и интеллектуальных ресурсов, повышением эффективности их использования, высвобождением предпринимательской инициативы. Снижение административного и налогового пресса для бизнеса позволит уже на первом этапе получить отдачу от использования краткосрочных ресурсов роста — через повышение производительности труда, загрузку простаивающих производственных мощностей. На втором этапе экономическая свобода выразится в росте эффективности инвестиций, на активное привлечение которых будет направлена экономическая политика.

Россия должна ответить на те вызовы, которые стоят сегодня перед ней, и не растерять остатки «элитарного» ресурса,

а в дальнейшем — развить и приумножить его. В среднесрочной перспективе необходимо предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе — восстановить и укрепить позиции России как одной из стран — лидеров мирового развития.

Сценарий модернизации, основанный на высвобождении частной инициативы и усилении роли государства в обеспечении благоприятных условий хозяйствования, включая финансовую и социальную стабильность, — это сценарий смешанной экономики.

Программа модернизации позволит восстановить экономическую и политическую роль страны в мировом сообществе. Эта цель и является целью стратегии развития России до 2010 г.

Стратегия исходит из того, что путь к процветанию — добросовестный труд, честная конкуренция, исполнительная законопослушность.

В социальной политике необходимо завершить переход к субсидиарной модели государства. Это означает доступность и бесплатность для всех граждан базовые социальные услуги, прежде всего образования и здравоохранения; перераспределение социальных расходов государства в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении пособий обеспеченным семьям; сокращение социального неравенства; предоставление гражданам возможностей более высокого уровня социального потребления за счет собственных доходов.

Принципиально важными направлениями социальной политики в условиях модернизации экономики становятся:

- 1) поддержка социально уязвимых групп населения;
- 2) инвестиции в развитие человека, прежде всего в образовании, которое является неременным условием конкурентоспособности нашей страны в глобальной, инфракционной, динамично развивающейся мировой экономике.

Сложность проблем и глубина необходимых преобразований требуют комплексного подхода к проведению реформы государственной власти.

Без реформирования систем государственного управления, судебной власти и правоохранительной деятельности, а также федеративность отношений нельзя реализовать большую часть программы модернизации экономики — создание благоприятно-

то известной мерой климата, ответственную бюджетную политику и структурные реформы. В то же время только в условиях нового социального контракта, основанного на выполнении ключевых обязательств государства и общества, власть сможет по-настоящему эффективно работать. Экономические реформы, структурная перестройка экономики невозможны без создания эффективной системы социальной защиты, а экономический рост останется иллюзорным без инвестиций в человеческий капитал — образование и здоровье граждан, науку и культуру. Следует подчеркнуть, что никакое существенное повышение уровня жизни граждан, слабые социальные неравенства не станут реальными без экономического роста.

Государство не сможет реализовать стратегию развития исключительно собственными усилиями. Только ответная реакция участников рынка, повышение роли гражданского общества, выполнение гражданами своих обязательств перед государством приведут к положительному результату.

Сегодня Россия получила шанс на решительное экономическое обновление. Этот шанс — в сложившемся сочетании позитивных факторов: политической стабильности, относительно благоприятной конъюнктуре внешних рынков, готовности людей воспринимать перемены.

Использовать этот шанс, реализовать потенциал развития экономики и роста благосостояния наших граждан и есть задача стратегии развития. Если шанс не будет использован, если ближайшие годы не станут временем быстрых экономических перемен, экономическая отсталость страны станет необратимой, что будет угрожать не только социальной стабильности, но и существованию России как государства. Не надо идеализировать те или иные формы хозяйствования, их нужно рассматривать лишь с металлитетом нации.

Сценарий модернизации социально-экономического развития России

Сегодня существует и новая Россия. Население страны качественно изменилось. Значительная часть граждан страны готова строить жизнь собственными усилиями, не дожидаясь помощи ни от кого.

В отличие от всех предыдущих периодов, в стране складывается принципиально иная ситуация, открывающая «окно возможностей» для решения фундаментальных проблем России. Сегодня стабилизировалась политическая ситуация, наблюдается оживление экономики, которого удалось добиться именно благодаря окрепшему частному сектору.

Следует отметить, что Россия все еще обладает значительным потенциалом ускоренного развития. Огромный интеллектуальный капитал, созданные основы рыночных институтов, обширные природные ресурсы, основные элементы производственной и коммуникационной инфраструктуры, накопленные финансовые сбережения, — все эти факторы создают позитивные предпосылки для обновления страны. Главная задача заключается в том, чтобы ускорить этот процесс. Рискни должны ответить на те вызовы, которые стоят сегодня перед ней, и не растерять остатки «лидерского» ресурса, а в дальнейшем — развить и приумножить его. В среднесрочной перспективе необходимо предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе — восстановить и упрочить позиции России как одной из стран — лидеров мирового развития.

Для того чтобы воспользоваться «окном возможностей», необходимо определить, какой путь ведет к реализации потенциала и сбалансированному развитию. Реально возможны три варианта развития: радикальная либерализация, восстановление директиского социального государства и модернизация экономики на основе либеральных принципов при сохранении значительной роли государства в реализации базовых общественных функций.

Радикальная либерализация, подразумевающая уход государства практически из всех сфер экономической деятельности, открытие страны внешнему миру и приватизацию большинства социальных функций, может привести к существенному экономическому росту, более высокому в краткосрочной перспективе, чем в любом другом сценарии. Однако риск, связанный с реализацией этого варианта, неприемлемо велик. Он связан прежде всего с невозможностью быстрого построения институциональных основ рынка, особенно важных в условиях либеральной экономики, неспособностью большинства рос-

сийских предприятий конкурировать на равных с иностранными участниками рынка. Осуществление данного сценария может привести к социальной, политической и финансовой нестабильности, которая выводит выгоды экономического роста и в конечном счете приведет к стагнации. Шоковая терапия неприемлема для нашей страны.

Расширение прямого участия государства в регулировании экономических и общественных отношений, означающее необходимость существенного увеличения сбора налогов и инвестиционной экспансии государства, не способно создать благоприятные условия для развития предпринимательской активности. Государство и экономика станут заложниками неэффективных менеджеров и чиновников. Кроме того, данный вариант подразумевает сохранение закрытой структуры экономики, которая не позволит реально участвовать в международном разделении труда и может привести к дальнейшему технологическому отставанию нашей страны от развитых стран. Попытки увеличения реального налогового бремени приведут лишь к усилению оттока капитала и дальнейшей криминализации экономики и общества. Расширение функций государственной власти сделает государственную машину еще менее управляемой, усилит коррупционные механизмы и не позволит установить цивилизованные отношения между государством и гражданским обществом.

Сценарий модернизации, основанный на высвобождении четкой инициативы и усилении роли государства в обеспечении благоприятных условий хозяйствования, включая финансовую и социальную стабильность, балансирует элементы двух других вариантов стратегии. Вместо социального государства (патернализма) и приватизации социальных функций (радикального либерализма) создается «субсидиарное» государство, которое обеспечивает социальные гарантии в той мере, в которой общество не может этого сделать самостоятельно. Вместо полной закрытости или открытости страны делается ставка на активную интеграцию России в мировое сообщество и хозяйство при одновременной защите российских производителей от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных участников рынка. Это политика здравого смысла, предлагающая реальные решения сложившихся проблем с учетом существую-

ющих на сегодня бюджетных и иных ресурсных ограничений. Программа модернизации позволяет минимизировать социальные издержки преобразований и отражать угрозы финансового кризиса.

Именно сценарий модернизации позволит достичь цели радикального повышения уровня жизни населения на основе самореализации каждого гражданина, снижения социального неравенства, сохранения независимости и культурных ценностей России, постановления экономической и политической роли страны в мировом сообществе. Эта цель и является целью стратегического развития России до 2010 г.

Достижение этой цели невозможно без расширения общества, позволяющего включить его внутренние источники развития. В стране должно возобладать оптимистическое миро-восприятие, должно восстановиться практически полностью утраченное доверие между гражданами и государством, между гражданами и бизнесом, между бизнесом и властью.

Стратегия исходит из того, что динамичное развитие общества в значительной мере зависит от системы ценностей, лежащих в основе деятельности государства, экономических субъектов и общественных организаций, в основе повседневной жизни каждого человека. Нашему обществу необходима обновленная система ценностей, отвечающая традициям России и требованиям современности: свобода, ответственность, доверие, высокая ценность человеческой личности. Своей цели нужно добиваться за собственный счет и собственными усилиями. Путь к процветанию — добросовестный труд, честная конкуренция, сознательная законопослушность.

В России уже заложен прочный фундамент продуктивной системы ценностей: общество приняло и поддержало частную собственность, демократические процедуры, политическую и экономическую свободу. Эта система ценностей эффективно работает только тогда, когда есть доверие — доверие между гражданином и государством, между работником и работодателем, между хозяйствующими субъектами и между отдельными людьми. Доверие в свою очередь должно стать основой нового общественного договора, согласия активных сил общества по содержанию предлагаемых изменений, взаимных обязательствам общества и власти.

Масштаб проблем, с которыми столкнулась Россия, таков, что невозможно надеяться на решение их «сверху» или тем более «сбоку» — какой-то сторонней силой. Эта задача под силу лишь всей стране в целом.

Прогресс достигим только в результате объединенных усилий власти и самого общества в деле развития страны, способной дать достойное существование своим гражданам и тем самым занять достойное место в мировом сообществе. Стратегия социально-экономического развития России до 2010 г. заложена в том, чтобы создать основы для полноценного нового общественного договора.

Стержень нового общественного договора — приоритет гражданина над государством. Человек, его права и интересы — настолько важны; государство, гарант этих прав — настолько необходимо. Самостоятельный человек, живущий и действующий в соответствии со своими личными убеждениями и одновременно в соответствии с твердыми моральными принципами общества, способный в достатке содержать семью, сможет обеспечить необходимую модернизацию страны.

Итоги модернизации российской экономики (2000—2005 гг.)

Что мы имеем на сегодняшний день?

1. После глубокого трансформационного кризиса и перехода в фазу экономического роста, который продолжается уже пятый год, определилась достаточно устойчивая структура российской экономики. В ней можно выделить три сектора: I — экспортный, в основном топливно-сырьевой (около 3 млн занятых); II — ориентированный на внутренний рынок (приблизно 40 млн занятых); III — нерыночный сектор, кроме бюджетной сферы, включающий естественные монополии и ЖКХ, а также явно или скрыто субсидируемые предприятия других отраслей. Все три сектора находятся в крайне неравных условиях, и это является серьезным препятствием для развития экономики в целом.

2. Особенно негативную роль играет сохранение перекосового сектора там, где нет нормальных рыночных отношений.

Сужается поле конкурентных отношений, заниженные цены поддерживаются государственным регулированием, что в свою очередь позволяет поддерживать на плаву некокурентоспособные предприятия II сектора, замедляя тем самым процессы естественного отбора и модернизации. Входящие в нерыночный сектор отрасли приходят в упадок. Поддержание низких цен мотивируется низкими доходами населения, но на деле это позволяет платить низкую зарплату, особенно в бюджетном секторе. Нерыночный сектор способствует углублению социальной дифференциации.

3. Модернизация экономики идет крайне медленно: 70% обследованных предприятий в промышленности в 2001 г. имели отрицательные чистые инвестиции, т.е. продали капитал. Инновационную активность, по разным источникам, проявляли от 4 до 11% предприятий. Сказывается слабость конкуренции.

В этой связи предлагается осуществить структурный маневр с целью сокращения нерыночного сектора, усиления конкуренции, выравнивания относительных цен.

Сценарии развития российской экономики на перспективу

Проанализированы три сценария развития российской экономики: I — «инерционный»; II — «ускоренного роста»; III — «структурного маневра».

Инерционный сценарий предполагает сохранение сложившейся структуры экономики, ее зависимость от конъюнктуры мировых рынков сырья и энергоносителей, замедленный темп институциональных реформ. Это предопределяет низкие (2—3% в год) и притом падающие темпы роста. По сути, экономический рост лимитирован ростом внешнего спроса на продукцию сырьевого сектора.

Сценарий ускоренного роста — наиболее прирабатываемый. Суть его — интенсивные институциональные реформы, либерализация и дебиюкратизация экономики, снижение налогового бремени при частичном перераспределении финансовых ресурсов из I сектора во II. Постепенное реформирование естественных монополий. Сдерживание роста доходов насе-

ния с целью увеличения накоплений для экономического роста. Темпы роста выше (до 4–5% и над), но также имели тенденцию к снижению в 2008–2010 гг. Есть сомнения, что увеличение накоплений во II секторе будет достаточным стимулом для повышения конкурентоспособности продукции, снижения издержек и роста эффективных инвестиций.

Сценарий структурного маневра предполагает интенсивное осуществление запланированных институциональных реформ и увеличение изъятия природной ренты, но прежде всего в пользу населения, а не II сектора экономики. Он основан на предположении, что для активизации модернизации экономики нуждается в стимулах. Расчеты показывают, что структурный маневр осуществим и может привести к серьезным положительным изменениям в структуре российской экономики. Делается вывод, что структурные реформы важнее краткосрочного экономического роста, так как они закладывают основы развития здоровой динамичной экономики, причем надолго.

Высказываются мнения, что повышение цен на продукцию естественных монополий ведет к увеличению доли государственно-монополистического сектора в ущерб конкурентному. Это справедливо в том случае, если цены повышаются без структурных реформ, без выделения из монополий отдельных конкурентных рынков и либерализации цен.

Достичь высоких и устойчивых темпов развития после трансформационного кризиса в «переходных» странах возможно лишь в результате эффективного сдвигания рыночных сил и «железной руки» в лице сильного государства.

Механизмы проведения структурной политики в современной России

С учетом накопленного положительного опыта можно предложить следующие механизмы проведения структурной политики.

1. Тщательный анализ российского экспорта готовых изделий и услуг, особенно высокотехнологичных, на предмет выявления тех из них, которые имеют перспективу завоевания рынков и требуют оказания поддержки, в том числе политической, их

продвиженно. Экспортоспособность тем самым принимается в качестве одного из критериев отбора. В качестве одного из привлекаемых методов поддержки экспорта могут быть государственные гарантии по кредитам под экспортные контракты.

2. Создание максимально благоприятных условий для малого бизнеса в целом, включая упрощенное и пониженное налогообложение, поддержку благоприятных условий кредитования, в том числе посредством субсидирования процентных ставок. Малый бизнес — традиционная слабость российской экономики и одновременно крупный резерв ее роста.

3. Создание специальной системы поддержки малого инновационного бизнеса. Главная задача — создание благоприятной среды для выращивания жизнеспособных идей и продуктов. Методы поддержки — создание и развитие оправдавших себя технопарков или инновационно-технологических центров (ИТЦ), субсидирование созданной в них инфраструктуры и бесплатное предоставление ее фирмам, работающим в ИТЦ и технопарках на срок. Субсидирование ставок банковского кредита.

4. Реализация программ *последующей* поддержки, известных в международной практике как *after-sale programs*. Суть их в том, чтобы выявленные перспективные продукты и фирмы, способные провалиться и закрепиться на рынках, получали возможность развития. Главные формы — временное (на срок до пяти лет) доленое участие в бизнесе, субсидии на развитие сбытовой сети, подготовку квалифицированных кадров и т.п. По нашим оценкам, общая стоимость таких программ может составить на I этапе (2002–2003 гг.) до 2–3 млрд долл.

Для работы этих механизмов нужны соответствующие институты и учреждения. В связи с этим следовало бы еще раз вернуться к обсуждению возможной роли бюджета развития, правительственных агентств типа экспортно-импортного банка, агентства по страхованию инвестиций, фонда поддержки малого бизнеса и т.п. Возможно, предлагаемые меры и методы неудовлетворительны либо с позиции либеральных принципов, либо с точки зрения целей структурной политики. Но задачи все равно стоят и их надо решать.

42. Социальная политика России начала XXI в. и ее долгосрочная перспектива

Понятие социальной политики

Социальная политика — это совокупность государственных мероприятий, направленных на справедливое перераспределение национального дохода с целью повышения качества и уровня жизни населения.

В этом смысле социальная политика представляет собой государственную политику, но реализуемую через совокупность решений, принимаемых органами государственного управления, частного сектора (работодателями) и другими субъектами социальной политики: профсоюзными и общественно-политическими организациями, а также населением.

Социальная политика охватывает всю совокупность мероприятий, обеспечивающих эффективное воспроизводство не только рабочей силы, а всего населения страны. Сутью социальной политики охватывает дифференцированную политику на государственной и некоммерческой финансовой основе, обеспечивающую социальную защиту и поддержку на повышение уровня жизни лишь определенной группы людей — социально уязвимых слоев населения. Иначе говоря, социальная политика в широком ее понимании направлена на все категории жителей, а собственно социальная политика — только на социально уязвимые слои населения.

Проведение собственно социальной политики в каждой данный момент времени можно рассматривать как неэффективные расходы, ибо затраты на подобные мероприятия могут не окупиться и не дать положительного результата. Экономически данная политика абсолютно невыгодна, и тем не менее общество не может от нее отказаться. Отказавшись от нее, общество теряет человеческое лицо.

Что же касается социальной политики в широком смысле, то она в дореволюционных условиях носила принцип экономического эффекта (другое дело — какова его величина!) Но в определенных случаях возможны и убыточные периоды экономических кризисов, перехода экономики из одной системы управления в другую на основе трансформации отношений собственности. И поэтому надо признать, что разность между доходами и затратами, связанными с проведением социальной политики, в определенные периоды времени может быть положительной, а может быть отрицательной. В то же время нельзя отрицать существенной роли социальной политики в экономическом развитии.

Переход России к рыночной экономике первоначально ознаменовался забвением социальной политики. Идеология первого реформаторского правительства была такова: сначала решить макроэкономические вопросы, а социальные будут решаться автоматически. Социальная политика рассматривалась как чистое издержечество: экономический (финансовый) блок деньги зарабатывает, а социальный — их тратит. Это абсолютно неверная позиция существовала до 1997 г. Этот год и последующий с точки зрения формирования эффективной социальной политики во многом стали переломными. Правительство осознало, что нормальной социальной политики — это необходимое условие развития любого демократического общества, двигатель экономических реформ в России. Но можно ли вообще говорить об эффективной социальной политике в нынешних условиях? Можно и нужно. Именно переживаемый страной кризис заставил задуматься над необходимостью радикального изменения политики в социальной сфере. К 2000 г. российское правительство изменило ментальный фундамент по многим позициям в социальной сфере, хотя рассчитывать на быстрые результаты вряд ли стоит. Ведь речь идет о населении огромной страны, а все, что связано с людьми, очень инерционно.

Социальная ситуация в Российской Федерации на рубеже XXI в.

Современную социальную ситуацию в России можно охарактеризовать как крайне сложную. Во многом это объясняется тем, что государство практически потеряло контроль за ходом и развитием социальных процессов в российском обществе.

Какие же мы видим негативные последствия, четко обозначенные на рубеже XXI в. в социальной сфере как результат проведения курса рыночных реформ:

- ♦ резкое расслоение населения по доходам, снижение уровня и качества жизни значительной части населения России;
- ♦ нарастающие масштабы скрытой безработицы и угроза ее превращения в открытую;
- ♦ ослабление трудовой мотивации, сокращение гарантий трудовых прав наемных работников, неудовлетворительное состояние условий и охраны труда;
- ♦ разрушение интеллектуального потенциала наций в Российской Федерации;
- ♦ криминализация общественных отношений;
- ♦ появление признаков деградации социальной инфраструктуры общества.

Вышеперечисленные факторы свидетельствуют о том, что социальная политика переходного периода должна в большей мере, чем сейчас, учитывать специфику экономических преобразований. Общественное мнение все более недоверчиво относится к лозунгу правительства о социально ориентированной экономике, его способности сделать реальные шаги в сторону улучшения условий жизни широких слоев населения.

В настоящее время в обществе преобладают две полярные точки зрения на происходящие перемены: одна — что, несмотря на все трудности и «откаты», Россия движется к рынку и демократии; другая — что в России идет процесс деградации и распада общества. Стала проявляться также последствия преобразований, как рост преступности, потоки беженцев, массовая безработица.

Углубляющимся социальным дифференциациям питает деловольство даже тех категорий населения, материальное положение которых заметно улучшилось.

Именно поэтому, как никогда ранее, должна быть усилена социальная составляющая курса проведения рыночных реформ в России.

Цели социальной политики на перспективу

В идеализирован условиях преобразования в социальной сфере должны быть направлены на достижение следующих основных целей:

1) обеспечение максимально эффективной защиты социально уязвимых домохозяйств, так как они не обладают возможностями для самостоятельного решения социальных проблем и поэтому объективно нуждаются в государственной поддержке;

2) обеспечение всеобщей доступности и общественно приемлемого качества базовых социальных благ, к числу которых относятся прежде всего медицинское обслуживание и общее образование;

3) создание экономических условий, позволяющих гражданам за счет собственных доходов обеспечивать более высокий уровень социального потребления, включая комфортное жилье, лучшее качество услуг в сфере образования и здравоохранения, достойный уровень жизни в пожилом возрасте;

4) форжирование в социально-культурной сфере институтов, создающих возможность максимальной полной мобилизации средств населения и предприятий, эффективного использования этих средств, и на этой основе — обеспечение высокого качества и возможностей широкого выбора населением предоставляемых социальных благ и услуг.

Предлагаемая правительством программа социальных реформ призвана дать ориентиры, которые позволят строить социальную политику, исходя из реально имеющихся у государства ресурсов и возможностей. Только в этом случае активная социальная политика выступает не ограничителем, а катализатором экономического роста.

Последовательное осуществление политики, базирующейся на указанных ориентирах, предполагает переход к модели «субсидиарного государства», которое обеспечивает перераспределение социальных расходов в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении социальных трансфертов обеспеченным семьям. При таком подходе граждане, которые обладают самостоятельными источниками финансирования социальных потребностей, сами, за счет собственных доходов, должны оплачивать практически все расходы по оплате жилья и коммунальных услуг, получению профессионального образования, а также значительную часть расходов на медицинское обслуживание, школьное образование, пенсионное страхование. В перспективе большую часть социальных благ этой

категории граждан следует предоставлять преимущественно на конкурентной основе через предприятия негосударственных форм собственности.

В то же время государство не должно ослабить усилия, направленных на оказание социальной помощи, а также предоставление ограниченной номенклатуры бесплатных услуг в области здравоохранения и образования той части населения, которая без государственной помощи лишалась бы доступа к основным социальным благам.

Безусловными приоритетами в области социальной политики являются инвестиции в человека. Именно поэтому предлагаемая стратегия социально-экономического развития на перспективу предусматривает опережающий рост государственных расходов на цели здравоохранения, образования и жилищного строительства, рассматривая их как национальные проекты, по сравнению с финансированием других направлений социальной политики.

Постановка и решение стратегических вопросов социальной политики с выделением ее национальных приоритетных направлений позволят гражданам России обеспечить себе достойный образ жизни.

Социальная политика должна выступать не ограничителем, а катализатором экономического роста.

43. Государственное регулирование рыночной экономики в условиях глобализации

Специфика государственного регулирования в условиях проведения курса рыночных реформ

До проведения курса рыночных реформ государство в России (тогда, в Советском Союзе) выступало как собственник подавляющей части предприятий и ресурсов. Оно определяло стратегию развития страны. Предприятия и работники выступали лишь как исполнители государственных заданий. Инициатива и предприимчивость проявлялись лишь в пределах установленных государственных правил и норм, частное предпринимательство сурово наказывалось. Представительная демократия (власть советная) носила чисто формальный характер. Политика полнокровной была сконцентрирована в руках исполнительных органов, которые в свою очередь выступали подполучателями указаний директив высших партийных органов.

Такая специфика экономической роли государства не была случайной. Она была обусловлена, во-первых, господством государственной собственности почти во всех сферах народного хозяйства. Лишь в некоторых сферах в той или иной мере господствовала коллективно-кооперативная собственность (сельское хозяйство) и кооперативная собственность в сфере потребительской кооперации (торговля).

Во-вторых, всевластие советского государства было обусловлено противостоянием и экономическим соревнованием двух лагерей: капиталистического и социалистического. Понимая, что государство играет решающую роль в мобилизации всех ресурсов — интеллектуальных, трудовых, экономических — на укрепление обороноспособности страны. Именно эта обязанность обусловила существенное усиление роли государства в экономике в Советском Союзе.

В связи же с началом проведения курса рыночных реформ в России (1991 г.) верх взвеса парадигма о необходимости ограничения роли государства и экономической деятельности и перехода к новой системе управления — децентрализованной, или рыночной. Основой данной концепции является господство частной собственности или господство смешанной собственности как взаимодействия частной и государственной собственности. Нельзя сказать, что господство частной собственности обогло Россию стороной. Это не так. Как известно, революция 1917 г. практически уничтожила господство частной собственности, что и привело к длительному господству государственной собственности в России вплоть до 1992 г. Следовательно, в 90-х гг. в России произошел ренессанс идеологии свободной конкуренции эпохи раннего капитализма. За период 1992--1997 гг. в России были осуществлены радикальные меры по рыночному экономизму, т.е. произошла приватизация большей части государственной собственности. Это в свою очередь привело к разрушению централизованной (плановой) системы управления и установлению новых принципов управления — через систему рынков и цен. Практически были созданы условия для ограничения роли государства в экономике. Важно подчеркнуть, что курс проведения рыночных реформ поддерживался международными финансовыми организациями, в частности, МВФ и другими специально созданными организациями, которые были заинтересованы в ослаблении некогда мощной сверхдержавы.

По прошествии 15 лет с начала проведения курса рыночных реформ стало ясно, что в России без сильной и гибкой экономической роли государства невозможно управлять парадоксальным обществом. Это признал и Всемирный банк в своем докладе «Государство и женщины мира» (1997 г.), где указано, что: 1) истории с неизбежностью шатрирует, что хорошее правительство — это не роскошь, а жизненная необходимость; 2) без эффективного государства устойчивое развитие, экономическое и социальное, невозможно; 3) эффективное государство жизненно необходимо для предоставления товаров и услуг, а также для создания правил и институтов, позволяющих рынкам процветать, а людям — вести более здоровую и счастливую жизнь.

Социально-экономические функции «эффективного государства»

Государству, чтобы стать эффективным, должно выполнять следующие социально-экономические функции.

1. Это функция, обеспечивающая формирование частной собственности через приватизацию государственных предприятий, включая легализацию права частных лиц на создание новых предприятий, продажу большей части государственной собственности и демонастизацию производства в различных отраслях. Причем частная собственность должна стать господствующей как в промышленности, так и в сельском хозяйстве.

В этой связи необходимо уменьшать долю государственных расходов в ВВП и, таким образом, уменьшать размер государственного сектора. Это обязывает дать правильный ответ на вопрос: сколько должно быть государство в рыночной экономике? Считается, что оптимальный размер государственного сектора в развитой рыночной экономике должен составлять не более 15% ВВП. Однако существует прямая зависимость: величина государственного сектора от уровня экономического развития: чем выше уровень экономического развития, тем меньше объективная потребность в государственном секторе. Это хорошо видно на основе анализа доли государственных расходов в ВВП по разным группам стран. Для развитых экономик еще длительный период времени предполагается высокий уровень доли государственных расходов в ВВП и возможное его снижение в долгосрочной перспективе до 35%. Что же касается 15%, то, как показывает практика западноевропейских стран и США, это соответствует устойчивым темпам роста ВВП порядка 2,0—3,5% в год.

2. Функция, обеспечивающая создание условий для свободной предпринимательства, конкуренции, системы рынков, а также открытой экономики благодаря разумному антимонопольному регулированию и соблюдению личного интереса при принятии решений. Это означает, что государство должно создать и совершенствовать правовую базу, взаимодействующую с целью: а) повышения роли законов в деятельности всех субъектов рыночной экономики, способствующих упорядоченности их деятельности; б) стимулированию и поддержке реальных секторов

экономике, способных обеспечить быстрый экономический рост за счет разумной денежно-кредитной, финансовой и валютной политики.

3. Вышние социальные функции.

Вероятнее всего, реализация этих функций обеспечит создание в России системы рыночной экономики, в которой силы свободного рынка позволят создать условия для быстрого экономического роста и повышения жизненного уровня населения. При этом не следует забывать, что главная цель государства в переходный период — это достижение более высокой экономической результативности, способствующей обеспечению устойчивого роста благосостояния народа и повышению качества жизни. Эти целевые установки выражают устойчивые, непреходящие интересы нации. Намного, что все функции государственной деятельности должны быть социально полезными.

Но как происходило становление государственного регулирования в России?

Стратегия участия государства в современном экономическом развитии России

Стратегия участия государства в современном экономическом развитии предполагает:

- 1) приведение функций государства в соответствие с его потенциалом;
- 2) разработку эффективных правовых норм борьбы с произволом властей и коррупцией.

Для России на первых этапах реформ стала преобладающей политикой либерализации рынка. Политики и теоретики того периода (Горбачев, Ельцин, Гайдар, Попов и др.) пренебрегли историческим опытом формирования рыночных отношений в Восточной Европе, в частности в Польше, и больше говорили о преимуществах рынка, чем о его недостатках. Рынок, по их мнению, панацея от всех бед. Только рынок и никаких экзусов.

Сейчас стало ясно, что такой подход обернулся кризисом внутренней экономики и внешнеэкономических связей России с другими странами, что, по существу, является предметом стратегических опасений.

Вывод об усилении роли государства в экономике России сейчас не подвергается сомнению. Однако каковы формы реализации этого учета? На наш взгляд, это:

- ♦ достижение более высокой результативности;
- ♦ устойчивый рост благосостояния народа;
- ♦ повышение качества жизни общества.

Эти целевые установки выражают устойчивые непреходящие интересы народа. Однако не надо идеализировать те или иные формы хозяйствования, их нужно рассматривать экзист, оценивать по результатам.

Государство несет основной груз ответственности за экономику страны и судьбу людей. Особенно оно ответственно за социальные последствия принимаемых экономических программ экономической политики. Мониторинг социально-экономических перемен за последние 10 лет дает впечатляющую картину неустойчивости социальной структуры общества, деформации общественных отношений.

В этой связи следует подчеркнуть, что выход из кризиса и будущее экономическое развитие во многом зависят от взаимодействия государства и рыночной экономики.

Только эффективная деятельность государства, свобода выбора и предпринимательства, усиление роли личного интереса, возросшая мотивация трудовых отношений, создание благоприятных условий для конкуренции должны стать импульсом нового этапа экономического развития России.

Модернизация государства как фактор экономического развития на перспективу

Государство является важнейшим фактором общественного развития. Поэтому именно на него обрушивается пикант критики, вместе с тем и возлагаются надежды на прогрессивные преобразования. В нашей стране проводится государственная реформа с целью поиска решений из кризиса, как реорганизовать власть, уменьшить или усилить влияние государства на экономику, обеспечить демократизацию управления.

Надо более эффективно и системно проводить модернизацию государства. Можно выделить ее четыре направления — 1) совершенствование деятельности государства по выпясте-

нию важнейших функций экономики; 2) преобразование структуры государства; 3) упрочение правовой основы государства; 4) обеспечение активной роли государства в мировом сообществе. Все это послужит мощным фактором развития экономики и устойчивого экономического роста. Рассмотрим данные направления более подробно.

Изменение соотношения государства и развития экономики. В интересующем нас плане предстоит выяснить роль государства в развитии экономики. Как выдвинуть государственное инициативное, его характер и масштабы? Оно парализует, во-первых, в нормативно-правовом регулировании экономических процессов и государственном контроле за соблюдением законопослушности; во-вторых, в создании условий для деятельности хозяйствующих субъектов и обеспечении свободы предпринимательства; в-третьих, в непосредственном участии в экономических отношениях, управлении государственной собственностью; в-четвертых, в обеспечении социальных аспектов, справедливости, гарантиях и стимулировании труда граждан и их научно-технической творичности; в-пятых, в поддержке отраслей, производств, хозяйствующих субъектов.

Естественно, обеспечение экономического роста требует громадных усилий государства. В рамках общей модернизации важно уделить особое внимание тем элементам государства, совершенствование которых способствует решению этой задачи. Прежде всего, это экономические рычаги (механизм хозяйствования) — цены, налоги, кредиты и др., которые должны побуждать хозяйствующих субъектов к активной деятельности, избавляя государство от давления и излишней регламентации. Иначе говоря, государство должно согласованно действовать с экономическими структурами. Но бизнес — это не только олигархи и руководители крупных компаний, это миллионы трудящихся, занятых в организациях и на предприятиях разных форм собственности. Поэтому актуальна задача поддержания высокого уровня трудовых отношений, обеспечения занятости и рациональной профессиональной подготовки специалистов, создания рабочих мест.

Особое значение приобретает деятельность государства в социальной сфере, которая резко усиливается. Политика по реализации прав граждан, обеспечению высоких жизненных стан-

дартов по-новому ставит вопрос о механизме оказания публичных услуг. К сожалению, данное явление слабо изучено, хотя требуется определить природу, виды, субъекты и порядок оказания, стандарты, виды финансирования государственных и муниципальных учреждений, предприятий в процессе оказания комплекса услуг. Во Франции, как известно, система публичных услуг доминантна в деятельности государства.

Стратегической задачей является своего рода экологизация всей деятельности государства. Понимание этой тенденции позволит считать ее всеобщей, а не «привилегированной» и одному ведомству. Пока это именно так, что иллюстрирует явление «расщепленности» государства как целостной системы.

Подчеркнем: организации управления государственными делами по целям и результатам служит осью для всех органов и организаций. Индикаторы деятельности, унитарные и международные стандарты качества жизни, экологии и др., позволяют определять реальную динамику государственных состояний.

Государственный контроль над экономической деятельностью

Государственный контроль над экономической деятельностью надо совершенствовать, но не столько путем увеличения жестких административных проверок, сколько эффективным функциональным путем. Придется, видимо, выработать единую систему государственного контроля с включением в его орбиту разных видов организационно-функционального контроля (финансового, экологического, санитарного, промышленного и т.д.).

Государственный контроль представляет деятельность государства в лице уполномоченных им органов по проверке соблюдения нормативных правовых актов, норм, стандартов и правил использования государственной собственности, а также по устранению и предупреждению различных нарушений. К основным его задачам относятся: 1) оценка законности использования государственной собственности на возможно более ранней стадии, с тем чтобы иметь возможность принять корректирующие меры, а в отдельных случаях — привлечь виновных к ответственности; 2) анализ состояния дел в подконтрольной

сфере и информирование высших органов государственной власти в результатах проверок и мерах по результатам этих проверок; 3) профилактика различных видов нарушений дисциплинарной дисциплины.

Все перечисленные элементы государственного контроля не раскрывают, на наш взгляд, его качественных особенностей и могут быть применены, например, к контрольной деятельности дорожной инспекции или санитарного врача. Еще раз повторим, что качественные особенности государственного контроля, его сущность могут быть раскрыты только в органической взаимосвязи со всей деятельностью органов власти и управления.

Тотальный государственный контроль над экономикой — основа централизованной системы управления, характерной для социалистической (по современной терминологии «командной») экономики.

В условиях рыночного управления сфера действия государственного контроля сужается. В зависимости от сфер деятельности его целесообразно подразделить на государственный финансовый контроль, контроль за хозяйственной деятельностью и социальной сферой.

Государственный финансовый контроль направлен на обеспечение надлежащего исполнения федерального бюджета и защиты интересов страны в целом.

В сфере международных финансов большое место занимает государственный валютный контроль — это контроль за операциями с иностранной валютой и золотом, в которых участвуют его граждане.

Государственный контроль состоит из контроля за:

1) разработкой и внедрением механизмов развития конкуренции, системы рынка и цен;

2) структурными сдвигами в направлении устойчивого рыночного равновесия, эффективного функционирования всей экономики;

3) преодолении роста монополизма;

4) функционированием потребительского рынка, насыщением его товарами и услугами для населения;

5) функционированием естественных монополий, или инфраструктурными сетями. Примерами таких компаний в России являются РАО ЕЭС и Газпром.

Наряду с деятельностью государственного контроля в экономической сфере нельзя оставить в стороне его деятельность в социальной сфере.

Каковы же ориентиры России в становлении нового вида национального государственного контроля в условиях растущей глобализации мировой экономики?

На наш взгляд, к ним можно отнести:

1) обеспечение стратегии развития внутреннего рынка с опорой на протекционизм и упреждения чрезмерной открытости;

2) преодоление сырьевой и в то же время экспортно ориентированной склонности российского народного хозяйства, сохранение которой ведет к реальной угрозе потери национального суверенитета;

3) использование рентных доходов и поиск новых внутренних источников для модернизации экономики России в сторону выпуска наукоемкой и технологически сложной продукции, уникальной по своим характеристикам, что создает наилучшие конкурентные позиции на мировом рынке;

4) восстановление и углубление интеграционных связей с бывшими странами социалистического лагеря, и прежде всего — со странами СНГ, несмотря на произошедшие цветные революции, преимущественно на основе рыночного интеграционного контроля, который дает дополнительные возможности для экономического развития всем участникам нового интеграционного объединения.

В этой связи необходимо разработать новую долгосрочную программу конкурентоспособности и модернизации экономики с созданием единой системы государственно-рыночного контроля с новыми методами ее реализации. И лишь по мере укрепления экономической мощи России, т.е. с более выгодных позиций, можно разворачивать взаимодействие с мировым хозяйством.

Институциональные преобразования в структуре Российского государства

Настало время измерить своего рода степень институциональной обеспеченности деятельности государства, т.е. соответствие действующих институтов (государственных учреждений и правил их поведения) Конституции РФ.

С учетом новых функций государства сформирована новая система федеральных министерств для осуществления государственного управления и регулирования в сферах (отраслях). Создаются агентства как специализированные органы для оказания дублирующих услуг, службы и надзоры — для выполнения контрольных функций (сейчас их 25, предполагается оставить 4). Также разрабатываются системы федерального управления, требует четкого определения их статусов и взаимоотношений между собой с региональными органами и организациями и делает ненужными многие комиссии и советы при Президенте и Правительстве РФ. Юридически фиксируется приращение федеральной власти в федеральных органах исполнительной власти, новых положений в министерствах, агентствах и др. В этой связи потребуются активизировать формы взаимодействия центра и регионов и последних между собой.

Следует обратить особое внимание на новые отношения власти с некоммерческими структурами. Формируется своего рода система корпоративного управления, что требует новых структурных и правовых решений.

Предстоит продолжить реализацию мер в рамках судебной реформы. Нужна работа об открытости (доступности) работы государственных органов, доступности для граждан их информации, об обращениях граждан, о порядке рассмотрения споров граждан с государственными и муниципальными органами. В том же направлении следует рассмотреть формы взаимодействия государства и его органов с институтами гражданского общества.

Совершенствование взаимодействия с местным самоуправлением требует новых режимов. Связи с общественными объединениями и партиями, отраслевыми некоммерческими ассоциациями и бизнес-структурами должны быть оформлены. Все это не обесценивает, а укрепляет государство в его служении обществу.

Государство в условиях глобализации

В условиях усиливающейся глобализации возникает актуальные плачевные проблемы, и решение которых министерствами все государства. Проломившиеся, окружающая среда, задран при человек, привлекательная конкуренция, мощные и универсальные финансовые потоки, борьба с международными

их конфликтами и терроризмом — вот некоторые из таких проблем. Она является «сквозными», поскольку их решение происходит и внутри, и вне государства, но в последнем случае непременно при их согласованных действиях. Появляющиеся в результате международно-правовые императивы кады выдвигать США стремятся стать глобальным управляющим центром. Вопрос в том, какое место занимает национальное государство в глобализируемой экономике и, соответственно, соучаствует ли в обеспечении всеобщих (глобальных) публичных интересов.

Глобализация расплавляет государства. Глобализация означает размывание границ и превращение ряда сосредоточенных активных экономик в единую распределенную среду. Против этого протестуют противники глобализации: ведь создание глобальной системы грозит уничтожить индивидуальную уникальность каждого государства.

Исследования показывают, что многие национальные государственные дела становятся предметом деятельности международных структур. Меняются содержание и объем внешних функций государства, когда наряду с оборонной функцией усиливается функция международного сотрудничества. Внутренние и внешние функции приобретают характер смежных по целому ряду областей. К тому же категория «правовое пространство» как бы раздвигает территориальные рамки деятельности государства.

Происходит тесное институциональное взаимодействие, когда международные структуры в рамках своей компетенции плотно соприкасаются с компетенцией национально-государственных структур. Всегда ли удачно определены их компетенционные рамки, верно ли адаптируются к новым реалиям министерства, ведомства, местные органы и хозяйствующие субъекты? Каковы процедуры их взаимодействия? Эти вопросы требуют специальных исследований.

Происходит интенсивное сближение принципов, институтов и норм национального (внутреннего) и международного права. Появляются общие предметы регулирования (например, применительно к обеспечению прав человека, свободы предпринимательства, организации местного самоуправления, судов), и поэтому согласованность правовых норм и преодоление коллизий становится актуальной задачей. Пока этого не удается

добиться в полной мере, и надо — по опыту Франции и Финляндии — больше внимания уделить механизму имплементации международных норм, распространению собственного национально-правового опыта.

Примечательно, что и международное право становится более дифференцированным под влиянием национального права. Интенсивные связи корпораций и компаний расширяют применение международных финансовых, производственных, торговых регуляторов.

После окончания холодной войны и противостояния двух социально-экономических систем появляются новые возможности для сотрудничества государств. Их во все большей степени объединяют общие принципы устройства, внутренней и внешней политики, правовых систем. Объективный анализ и оценка нового содержания государственного суверенитета и новых международных императивов позволяют выработать меры по укреплению миропорядка.

WWW.BOOK.RU



**ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ
КНИГИ
ПО ВСЕМ ОТРАСЛЯМ
ЗНАНИЙ**

- ЛИДЕР В ИЗДАНИИ И РАСПРОСТРАНЕНИИ ДЕЛОВОЙ И УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
- АССОРТИМЕНТ — 30000 НАИМЕНОВАНИЙ КНИГ 2000 РОССИЙСКИХ ИЗДАТЕЛЬСТВ
- БОЛЕЕ 1000 НАИМЕНОВАНИЙ СОБСТВЕННЫХ ИЗДАНИЙ
- ГИБКАЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА
- ДОСТАВКА ВО ВСЕ РЕГИОНЫ РОССИИ И СТРАНЫ СНГ
- ИНФОРМАЦИОННАЯ И ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ
- ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН — WWW.BOOK.RU

Адрес: 129110, г. Москва
ул. Большая Переяславская, д. 4Б

Тел./факс: (495) 680-7254, 680-9106
680-9213, 680-1278, 680-0677, 775-8387

E-mail: office@knorus.ru