

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ МИД РФ

КУРС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Рекомендовано
Управлением гуманитарного образования
Государственного комитета
Российской Федерации
по высшему образованию

Под общей редакцией:
проф. **Чепурина** М. Н.,
проф. Киселевой Е. А.

Издательство «АСА»

Киров 1995

Учебное пособие подготовлено авторским коллективом кафедры **экономической теории МГИМО** МИД РФ.

Под редакцией проф. **Чепурина М. Н.**, проф. Киселевой Е. А. в составе: Авторский коллектив:

доц. Амвросов В. А. — гл. 15

преп. **Аракслова К. А.** — гл. 9, §§ 1-3, 5

проф. Богданов А. С. — гл. 17

доц. Буренин А. Н. — гл. 16

доц. Голиков А. Н. — гл. 2, гл. 3 (§§ 5-7); гл. 23; гл. **24**, § 3

доц. Ермилова С. В. — гл. 13, § 1

проф. Ивашковский С. Н. — гл. 4, § 2; гл. 6, § 6; гл. 8, гл. 9, § 4

§§ проф. Киселева Е. А. — гл. 3, §§ 1-4; гл. 4, § 1; гл. 5; гл. 7; гл. 10, 3-4; гл. 13; заключение

доц. Котов Г. Н. — гл. 11; гл. 18

доц. Плотников С. М. — гл. 20

доц. Романова Л. А. — гл. 19

преп. Сафрончук М. В. — приложение II

доц. **Серженко В. В.** — гл. 2!

доц. Соболева Т. В. — гл. 10, §§ 1, 2

преп. Стрелец И. А. — гл. 12, §§ 1, 2; гл. 14, § 5; приложение I

доц. Тимошина Т. М. — гл. 22

проф. Тrepелков В. П. — **приложение III**

доц. Холопов А. В. — гл. 6; гл. 10, § 5

доц. Часовой В. А. — гл. 14; §§ 1-4

проф. Чепурин М. Н. — предисловие; гл. 1; гл. 10, § 2

доц. Юлдашев Р. Т. — гл. 12; § 3; гл. 24, **§§ 1, 2, 4-7**

В написании отдельных параграфов принимали участие:

доц. **Заир-Бек В. А.**, доц. Митрофанов В. А., доц. Фирсова Г. П., асп. **Макаренко А. В.**

В книге представлены важнейшие разделы теории рыночной экономики: микроэкономика, макроэкономика, международные аспекты экономической теории, а также проблемы перехода от командно-административной к рыночной системе хозяйства. Дается представление о ведущих школах и направлениях современной экономической науки — кейнсианстве, монетаризме, **институционализме** и др.

Теоретический материал излагается с использованием графического **анализа**, облегчающего понимание **закономерностей** функционирования рынка.

Издание рассчитано на студентов, аспирантов, преподавателей, а также всех тех, кто хочет добиться успеха в условиях рыночной **экономики**.

Данное издание представляет собой авторскую работу, вошедшую в число победителей в открытом конкурсе «Гуманитарное образование в Высшей школе», который проводится Государственным комитетом РФ по высшему образованию и Международным Фондом «Культурная инициатива».

Конкурс является составной частью программы «Обновление гуманитарного образования в России».

Спонсором программы является известный американский предприниматель и общественный деятель Дж. Сорос.

Стратегический комитет программы:

Владимир Кинелев

Владимир Шадриков

Валерий **Меськов**

Теодор Шанин

Дэн Дэйвидсон

Елена Карпухина

ББК 65.01
К93

Учебное пособие под редакцией
проф. **Чепурина М. Н.**, проф. **Киселевой Е. А.**

КУРС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Ответственный за выпуск **Е. С. Ивонина**
Художник **А. С. Паков**

Лицензия ЛР № **010119** от 16.10.1991 г.
Подписано к печати 25.09.95 г. Формат 84х108/32.
Бумага типографская № 2. Гарнитура «**Таймс**». Печать офсетная.
Усл. печ. л. 32,76. Тираж 5000. Заказ 2515.

Кировская областная типография.
610000, г. Киров, Динамовский пр., 4

О Г Л А В Л Е Н И Е

ПРЕДИСЛОВИЕ	12
РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ	16
ГЛАВА 1. ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ЭКОНОМИКИ	16
§ 1. Человек и экономика	16
§ 2. Модель человека в экономической теории	18
ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НАУКА	
§ 1. Генезис экономической теории	24
§ 2. Предмет экономической теории	37
§ 3. Метод экономической теории	39
ГЛАВА 3. ОСНОВЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	
§ 1. Производство и экономика	45
§ 2. Общественное производство и общественное богатство	46
§ 3. Производство, распределение, обмен и потребление	52
§ 4. Простое и расширенное воспроизводство. Экономическая эффективность (Паретб-эффективность)	55
§ 5. Технологический выбор в экономике	58
§ 6. Экономический закон возрастания дополнительных затрат. Альтернативная стоимость	63
§ 7. Закон убывающей доходности. Экономия на масштабе производства	64
ГЛАВА 4. КООРДИНАЦИЯ ВЫБОРА В РАЗЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ	
§ 1. Хозяйственные системы: спонтанный порядок и иерархия	66
§ 2. Права собственности как «правила игры» в хозяйственной системе	70

РАЗДЕЛ П. МИКРОЭКОНОМИКА	76
ГЛАВА 5. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	
§ 1. Рынок и условия его возникновения. Субъекты рыночного хозяйства.	76
§ 2. Товар. Экономические и неэкономические блага . . .	79
§ 3. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага.	82
§ 4. Происхождение, сущность и функции денег . . .	89
§ 5. Природа современных кредитно-бумажных денег	95
§ 6. Количество денег в обращении: теоретический аспект.	98
§ 7. Рыночное хозяйство и деперсонифицированный механизм цен.	101
ГЛАВА 6. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ	
§ 1. Основные элементы рыночного механизма совершенной конкуренции.	105
§ 2. Цена, спрос и предложение	107
§ 3. Эластичность спроса и предложения	116
§ 4. Спрос и полезность	121
§ 5. Предложение и издержки производства	128
§ 6. Преимущества и недостатки рыночного механизма . Теорема Коуза.	139
ГЛАВА 7. МЕХАНИЗМ РЫНКА НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ	
§ 1. Основные типы рыночных структур несовершенной конкуренции.	153
§ 2. Максимизация прибыли в условиях несовершенной конкуренции.	160
§ 3. Ценообразование в условиях олигополии	170
§ 4. Монополия	175
§ 5. Максимизация прибыли и ценовая дискриминация.	185

§ 6. Потери от несовершенной конкуренции	189
§ 7. Антимонопольное (антитрестовское) законодательство и регулирование экономики . . .	191
ГЛАВА 8. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИ- НИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	196
ГЛАВА 9. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ	
§ 1. Труд как фактор производства	210
§ 2. Капитал как фактор производства	212
§ 3. Земля как фактор производства	215
§ 4. Предпринимательство как фактор производства . .	217
§ 5. Производственная функция. Теория предельной производительности.	221
ГЛАВА 10. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И ФОР- МИРОВАНИЕ ФАКТОРНЫХ ДОХОДОВ	
§ 1. Производный спрос на факторы производства . .	230
§ 2. Рынок труда и заработная плата	233
§ 3. Рынок капитала и процент	248
§ 4. Рынок земельных ресурсов и земельная рента .	263
§ 5. Прибыль как факторный доход	272
РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА	277
ГЛАВА 11. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ОСНОВ- НЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ИЗМЕРЕНИЕ	
§ 1. Валовой национальный продукт (ВНП).	277
§ 2. ВНП в процессе перераспределения: система взаимосвязанных показателей.	282
§ 3. ВНП и «чистое экономическое благосостояние» .	285
§ 4. Система национальных счетов	286
ГЛАВА 12. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	
§ 1. «Фиаско» рынка и необходимость государственного регулирувания: возможности и пределы.	289
§ 2. Теория общественного выбора	295

§ 3. Государственное регулирование экономики: основные инструменты	303
ГЛАВА 13. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА	305
§ 1. Классическая теория макроэкономического равновесия	306
§ 2. Потребление и сбережение в масштабах национальной экономики: кейнсианский анализ	308
§ 3. Инвестиции и сбережения: проблема равновесия. Модель «IS».	314
§ 4. Мультипликатор	323
§ 5. Парадокс бережливости. Производные инвестиции	329
§ 6. Макроэкономическое равновесие в модели «совокупный спрос — совокупное предложение»	333
ГЛАВА 14. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	
§ 1. Содержание и общие черты экономического цикла	340
§ 2. Фазы цикла. Динамика экономических показателей	343
§ 3. Структурные кризисы	348
§ 4. Продолжительность экономических циклов. Эффект акселератора	349
§ 5. Государственное антициклическое регулирование	354
ГЛАВА 15. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	
§ 1. Понятие и типы денежных систем	363
§ 2. Мультипликационное расширение банковских депозитов	368
§ 3. Сущность и формы кредита	371
§ 4. Структура современной кредитной системы	374

§ 5. Спрос на деньги и их предложение. Равновесие на денежном рынке.	376
§ 6. Воздействие денег на объем производства. Модель «IS — LM».	386
ГЛАВА 16. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ФОНДОВАЯ БИРЖА	
§ 1. Капитал в форме ценных бумаг.	394
§ 2. Виды ценных бумаг.	396
§ 3. Структура рынка ценных бумаг. Первичный и вторичный рынок	399
§ 4. Спекуляция на фондовом рынке.	404
§ 5. Влияние государства на функционирование рынка ценных бумаг.	405
ГЛАВА 17. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА	
§ 1. Государственный бюджет.	408
§ 2. Налоги. Принципы и формы налогообложения.	410
§ 3. Бюджетные дефициты	415
§ 4. Государственный долг.	421
ГЛАВА 18. ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА	
§ 1. Что такое инфляция?	423
§ 2. Альтернативные источники инфляции	428
§ 3. Виды инфляции	430
§ 4. Экономические и социальные последствия инфляции.	433
§ 5. Кривая Филлипса	434
§ 6. Антиинфляционная политика	437
ГЛАВА 19. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВ	
§ 1. Рыночный механизм формирования доходов и социальная политика государства.	441
§ 2. Доходы населения и источники их формирования.	442

§ 3. Неравенство доходов. Социальная справедливость. Система социальной защиты и ее развитие . . .	445
ГЛАВА 20. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В ЦЕЛОМ: ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ	
§ 1. Кейнсианская модель: соединение рыночного механизма и государственного регулирования на основе управления спросом.	455
§ 2. Роль кредитно-денежной и бюджетно-финансовой политики в стимулировании роста инвестиций и занятости.	457
§ 3. Неоконсервативная модель государственного регулирования: обеспечение регулирующих функций рынка на основе стимулирования предложения	461
§ 4. Воздействие денежных факторов на хозяйственную конъюнктуру.	464
§ 5. Принцип рациональных ожиданий	465
РАЗДЕЛ IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.	
ГЛАВА 21. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ	
§ 1. Сравнительные издержки и международный обмен. Теория сравнительных преимуществ . . .	468
§ 2. Современные модификации теории сравнительных преимуществ	477
ГЛАВА 22. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ ВСЕМИРНОГО ХОЗЯЙСТВА И ИХ РЕГУЛИРОВАНИЕ	
§ 1. Свободная торговля и протекционизм	482
§ 2. Международная миграция капитала	488
§ 3. Международная миграция трудовых ресурсов . . .	492
§ 4. Международный рынок ссудных капиталов . . .	495
§ 5. Международная валютная система	498
§ 6. Экономическая интеграция	507

РАЗДЕЛ V ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	510
ГЛАВА 23. КОМАНДНО-АДМИНИСТРАТИВНАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВА	
§ 1. Идеино-теоретические основы командно- административной системы.	510
§ 2. Сущность командно-административной системы экономики.	518
§ 3. Экономика власти: некоторые итоги и выводы.	532
ГЛАВА 24. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	
§ 1. Основные черты и проблемы переходного периода к рынку. Формирование рыночной структуры.	535
§ 2. Приватизация.	537
§ 3. Макроэкономическая стабилизация.	541
§ 4. Роль государства в формировании рыночных структур.	545
§ 5. Микроэкономика: предприятия в условиях разгосударствления.	552
§ 6. Внешнеэкономические связи.	555
§ 7. Система социальной защиты.	558
ПРИЛОЖЕНИЕ I. Экономика неопределенности, спеку- ляции и страхования.	560
ПРИЛОЖЕНИЕ II. Теория общего равновесия и эконо- мика благосостояния.	570
ПРИЛОЖЕНИЕ III. Экономический рост.	587
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.	609
СПИСОК НАИБОЛЕЕ ИЗВЕСТНЫХ КРИВЫХ, КОЭФФИЦИЕНТОВ, ЭФФЕКТОВ И ДР.	614
ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ.	616
СЛОВАРЬ АНГЛИЙСКИХ СОКРАЩЕНИЙ.	623

«Идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром».*

Джон Мейнард **Кейнс**.

«Нравится это или нет, но основные проблемы современной политики действительно являются чисто экономическими и не могут быть поняты без знания экономической теории. Только человек, разбирающийся в основных вопросах экономической теории, в состоянии выработать независимое мнение по рассматриваемым проблемам».

Людвиг фон **Мизес**.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Мы живем в очень интересное и трудное время, время резких и глубоких экономических, политических и социальных перемен в России, других странах СНГ. Разрушены привычные стереотипы восприятия мира, происходит глубокое переосмысление базовых, концептуальных постулатов в теории общественного развития. Российская экономическая наука с трудом вырывается из мертвящих объятий догматизма и схоластики, выходя на столбовую дорожку мировой экономической мысли.

Реформаторская деятельность по преобразованию тоталитарной, сверхмонополизированной, милитаризированной и неэффективной российской экономики в саморегулирующуюся рыночную систему наталкивается, помимо прочих, на трудности, связанные с крайне слабой подготовленностью подавляющего большинства членов нашего общества к работе в новых рыночных условиях.

В короткие сроки нам предстоит преодолеть проблемы в формировании экономического образа мышления — начиная со школьной скамьи и кончая самыми высокими эшелонами российского истеблишмента. Этой главной задачей экономического образования объясняется появление

в последние годы целого ряда работ российских ученых, посвященных анализу рыночной экономики. За 1991 — 1993 годы появились и переводы произведений выдающихся западных экономистов, равно как и получившие мировое признание учебники по экономической теории.

Настоящее учебное пособие «Курс экономической теории» является третьей попыткой коллектива авторов кафедры экономической теории МГИМО МИД РФ создать учебник, отвечающий современным требованиям в деле экономической подготовки студентов. Он учитывает как специфику начального экономического образования в российской средней школе, так и особенности переходного состояния российской экономики. Два предыдущих издания в какой-то мере способствовали заполнению вакуума в учебной литературе начала 90-х годов и получили известное признание студентов.

Центральной проблемой предлагаемого учебника является анализ общих закономерностей функционирования современного рыночного механизма, который лежит в основе самых разнообразных национальных хозяйственных систем как в Западном, так и Восточном полушарии нашей планеты. В различных регионах мира это разнообразие конкретной рыночной экономики связано с историческими, демографическими, культурными, социальными, политическими и природными особенностями **той или иной** страны.

В «Курсе экономической теории» на базе функционального анализа используется следующая логика изучения рыночного механизма,

В первом разделе рассматриваются предмет и метод экономической теории, общие закономерности экономической организации общества, координация выбора в различных хозяйственных системах.

Во втором разделе анализируется микроэкономика, т. е. проблемы экономического выбора на уровне отдельного потребителя и фирмы, дается общая характеристика рыночной экономики, рассматриваются механизмы рынка совершенной и несовершенной конкуренции, организационные формы бизнеса, рынки факторов производства, преимущества и недостатки рыночного механизма.

В третьем разделе, посвященном макроэкономике, рассматривается национальное хозяйство в целом, показана роль государства в рыночной экономике, анализируются

проблемы макроэкономического равновесия и нестабильности. Здесь же показана роль денежно-кредитной системы и рынка ценных бумаг, финансовой системы в современной «смешанной» экономике.

В четвертом разделе даются международные аспекты экономической теории, условия и особенности внешнего экономического равновесия.

В пятом разделе предметом рассмотрения являются теоретические проблемы перехода от иерархически организованной хозяйственной системы к рыночной экономике на микро- и макроуровнях.

В работе над учебным пособием его авторы обращались к опыту изложения основ экономической теории в зарубежной литературе учебного характера, вполне доступной российскому читателю: П. Самуэльсон. Экономика. М., 1964; А. Пезенти. Очерки политической экономии капитализма. М., 1976; П. Хейне. Экономический образ мышления. М., 1991; К. Эклунд. Эффективная экономика. Шведская модель. М., 1991; Э. Долан, Д. Линдсей. Рынок: микроэкономическая модель. С.-Пб., 1992; К. Макконнелл, С. Брю. Экономикс. М., 1992; Д. Хайман. Современная микроэкономика: анализ и применение. М., 1992; Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд. Микроэкономика. М., 1992; П. Линдерт. Экономика микрохозяйственных связей. М., 1992; С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. Экономика. М., 1993.

Использованы и работы западных экономистов: классиков, неоклассиков, кейнсианцев, монетаристов, экономистов институционального направления, переведенные на русский язык. Отметим важнейшие из них, а именно: А. Смит. Исследования о природе и причинах богатства народов. М., 1962; А. Маршалл. Принципы экономической науки. М., 1993; Дж. Б. Кларк. Распределение богатства. М., 1992; А. Пигу. Экономическая теория благосостояния. М., 1985; Австрийская школа в политической экономии; К. Менгер. Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М., 1992; Дж. Робинсон. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986; Дж. Хикс. Стоимость и капитал. М., 1988; Э. Чемберлин. Теория монополистической конкуренции. М., 1959; Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978; Й. Шумпетер. Теория экономического развития. М., 1982; Л. Харрис. Денежная теория. М., 1990; Дж. Гэлбрейт. Экономические теории и цели общества. М.,

1976; Б. Селигмен. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968; Ф. Хайек. Дорога к рабству. М., 1992; Ф. Хайек. Пагубная самонадеянность. М., 1992; Я. Корнай. Дефицит. М., 1989; Я. Корнай. Путь к свободной экономике. М., 1991; Людвиг фон Мизес. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М., 1993; Р. Коуз. Фирма, рынок и право. М., 1993.

Коллективом авторов при написании пособия учитывались и недавно вышедшие работы по проблемам рыночной экономики российских ученых: С. Брагинского и Я. Певзнера. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. М., 1991; Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства) под ред. В. Д. Камаева; А. Лившица. Введение в рыночную экономику. М., 1991; Экономическая школа, выпуск 1, С. Пб., 1991 и выпуск 2, 1992; Политическая экономия. Учебно-методическое пособие для преподавателей. Под ред. А. В. Сидоровича, Ф. М. Волкова, М., 1993; С. П. Аукуционека. Теория перехода к рынку. М., 1993.

Учебное пособие рассчитано на широкие круги российского студенчества. Оно призвано помочь им изучить и осмыслить прежде всего теоретические аспекты экономической жизни современного общества, вооружить их научным инструментарием экономического анализа.

Книга будет полезна и всем тем, кто в современных условиях занят практической деятельностью — от политики до бизнеса, поскольку успех этой деятельности во многом зависит от овладения экономическим стилем мышления.

Раздел I.

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Глава 1. ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ЭКОНОМИКИ

§ 1. Человек и экономика

История происхождения человека теряется в далеком прошлом. Современная антропология не дает окончательного и достоверного представления о времени и причинах появления «человека разумного», равно как и об отправной точке его эволюции. Очевидно лишь, что человек прошел в своем биологическом и социальном развитии долгий и весьма извилистый путь. Человек — существо общественное и в этом качестве он оказался, как полагает ряд ученых прошлого и нынешнего века, прежде всего благодаря труду. То, что труд как осознанная целенаправленная деятельность выделил человека из животного мира, наделил его сознанием и определил общественный характер его бытия, долгое время считалось аксиомой. Но, возможно, это всего лишь теорема, требующая доказательств.

В сложном переплетении биологических и социальных, материальных и духовных сторон жизни человека экономическая теория анализирует решающую область жизнедеятельности людей, а именно сферу производства и **распределения** жизненных благ в условиях ограниченных ресурсов, без которой были бы невозможны все другие многообразные формы реализации личностных и общественных интересов.

Экономическая теория в изучении человеческого общества исходит из важнейшей предпосылки о том, что человек является одновременно и производителем и потребителем экономических благ. Человек не только создает, но и приводит в действие и определяет способы использования техники и технологии, которые, в свою очередь, предъявляют и новые требования к физическим и интеллектуальным параметрам человека. Можно сказать, что, будучи творением человека, новые средства производства в свою очередь преобразуют труд, придавая ему соответствующие

своему новому уровню **профессионально-квалификационные** качества.

Но почему человек вообще трудится? Является ли труд первой жизненной потребностью или тягостной необходимостью? Очевидно, ответ на этот вопрос не **представляет** больших затруднений, если рассматривать эпоху первобытной общины: добыть пищу возможно, лишь затратив необходимые усилия. Стремление человека минимизировать эти усилия заставляло его изобретать новые орудия труда, новые технологии добычи самых необходимых жизненных благ. ОГратим внимание на любопытный парадокс — **стремление избежать тягости труда, прежде всего физического, заставляло (и заставляет по сей день) человека трудиться над изобретением все более и более широкого спектра материальных благ.** Так, чтобы не ходить пешком, изобретается колесо; чтобы не рыть землю руками — создаются мотыги, лопаты, а затем и современные экскаваторы и т. д. Недаром существует поговорка, что богатство создано не трудом, а ленью человека: в этом забавном выражении отражен вышеприведенный парадокс.

В теории рыночного хозяйства вообще вопрос о том, является ли труд первой жизненной потребностью или нет, не рассматривается. Теория рынка трактует **труд как своеобразный вид издержек**, который несет человек, прежде чем он сможет **приобрести** необходимое благо.

Заметим, что мечтой всех утопий и тоталитарных режимов было стремление воспитать население в духе трудового энтузиазма так, чтобы человек и не помышлял об адекватном денежном (или натуральном) вознаграждении. Однако эта задача оказалась не из простых. Пропаганда и насилие обладают известным производительным потенциалом, но временная продолжительность этих двух инструментов невелика.

Таким образом, мы приходим к проблеме **мотивации труда.** Каковы стимулы к труду в различных хозяйственных системах? Во многом это зависит от способа соединения производителя со средствами производства¹.

Принято считать, что отделение производителя от средств производства ведет к **отчуждению труда.** Под этой

¹ Современная западная экономическая теория использует термины «капитальные **блага**» или «инвестиционные товары», а не «средства производства». Подробнее о характеристике этих категорий — в гл. 3.

категорией, использующейся и в философии, и в социологии, подразумевается «социальный процесс, характеризующийся превращением деятельности человека и ее результатов в самостоятельную силу, господствующую над ним и враждебную ему» (Философский энциклопедический словарь. М., 1989. С. 456). Отчуждение труда, как может показаться на первый взгляд, тем больше, чем больше «пропасть», отделяющая производителя от средств производства.

Думается, что отчуждение труда зависит не просто от факта **разделенности** производителя и средств производства. Да и в каких социальных системах эти два элемента непосредственно соединены? Очевидно, лишь в первобытном обществе да в хозяйстве ремесленника (так называемого «простого **товаропроизводителя**»). Во всех других — рабовладельческом, феодальном, капиталистическом, социалистическом — отчуждение определяется не столько фактом отделения производителя от средств производства, сколько фактом **внеэкономического принуждения к труду** (насилия). Если принять во внимание это обстоятельство, то отчуждение проявляется более всего там и тогда, где и когда используются насильственные способы соединения работника со средствами производства: рабовладение, феодализм, тоталитаризм под вывеской «социализма». И в меньшей степени отчуждение свойственно социально-экономической системе, где соединение осуществляется путем купли-продажи труда, путем материального, денежного стимула.

§ 2. Модель человека в экономической теории

Многообразие человеческой личности, ее неповторимая индивидуальность, разнообразные мотивы ее деятельности делают необходимым при научном анализе экономической жизни использовать унифицированное представление о человеке, действующем в конкретной системе исторических координат, т. е. построить **модель человека**. Эта модель включает в себя основные параметры, характеризующие индивидов, и прежде всего мотивы экономической активности, ее цели, а также особенности физических, психологических и интеллектуальных возможностей человека, используемых им для достижения поставленных целей. При

этом важно отметить, что все гуманитарные науки, т. е. науки, связанные с изучением человека, общества (философия, история, социология и др.) пытаются понять человека с точки зрения своего предмета и поэтому его облик, создаваемый каждой из этих наук, не может не страдать известной односторонностью. Как здесь не вспомнить притчу о слепцах, прикоснувшихся и ощупывающих **слона** и пришедших к различным выводам о природе этого животного. Тот, кто провел рукой по ноге, утверждал, что перед ним — дерево, державшийся за хобот был уверен, что это змея и т. д. Полное (но не абсолютно достоверное) представление о многообразии, духовном и физическом богатстве личности человека могут дать лишь все гуманитарные науки, да и то лишь в рамках достигнутого каждой из них уровня познания.

Экономическая теория выделяет в человеке главным образом то, что отвечает задаче объяснения экономического поведения людей в различных хозяйственных системах при ограниченности ресурсов и безграничности человеческих потребностей.

Конечно, образ «человека экономического», или «*homo economicus*» страдает определенной односторонностью, поскольку человек — не только «человек **экономический**». **И тем** не менее экономическая деятельность людей — существенная характеристика реализации человеческой личности, условие, основа и предпосылка **всех** иных сторон жизни как отдельного человека, так и общества в **целом**.

Особо следует подчеркнуть огромную роль в мотивации экономической деятельности психологических факторов. Ведь недаром многие, если не все, теоретики прошлого и настоящего при объяснении экономического поведения людей оперируют такими понятиями, как «склонность», «предпочтение», «ожидание», «**намерение**» и т. д. Так, например, в России сложившаяся веками и возведенная в степень 70-летним господством коммунистической идеологии коллективистская и патерналистская психология оказалась существенной преградой в проведении рыночных реформ, психологической основой которых с необходимостью является разумный индивидуализм и экономическая обособленность хозяйствующих агентов.

Среди многочисленных направлений «моделирования» человека условно можно выделить четыре.

Первое направление представлено английской классической школой, **маржинализмом** и неоклассиками (см. гл. 2 — краткий обзор основных школ в экономической теории). Во главу угла моделей, выработанных в рамках этого направления, ставится эгоистический материальный, прежде всего денежный интерес, являющийся главным мотивационным стимулом деятельности «экономического человека». Модель «homo economicus» — наиболее известная из рассматриваемых моделей. Разработанная еще в XVIII в., она дожила до наших дней и ей отводится почетное место в любом учебнике по экономической теории. «Homo economicus», как предполагается, обладает таким уровнем интеллекта, информированности и компетентности, который в состоянии обеспечить реализацию его целей в условиях свободной конкуренции. Экономическая система, в которой действует такой человек, выступает как простая совокупность хозяйствующих субъектов, и ничем не деформированная рыночная структура не терпит никакого воздействия извне (со стороны государства, например), кроме такого, которое обеспечивает соблюдение правил свободного рыночного равновесия.

Анализ экономического поведения людей в рамках модели «homo economicus» предполагает использование постулата о **рациональном поведении человека**. В его основе лежит стремление индивидуума получить максимальный результат при минимальных затратах в условиях ограниченности используемых возможностей и ресурсов. При удовлетворении своих субъективных интересов люди везде находятся перед необходимостью выбирать **альтернативные способы** использования ограниченных экономических благ. Естественно, что для реализации своего рационального поведения индивидуумы должны обладать свободой выбора. С развитием человечества степень свободы выбора экономического поведения увеличивается, что связано с постепенной ликвидацией сословных, кастовых, политических, идеологических, правовых и прочих ограничений этой свободы.

Идея о рациональном экономическом поведении людей в системе рыночного хозяйства очень важна. Ведь строить определенные прогнозы в отношении **тех** или иных последствий, например, государственной экономической политики возможно только тогда, когда предполагается, что человек будет вести себя экономически рационально.

«Если бы люди в обществе не ценили рациональность, а отдавали предпочтение причудам, случайностям и бесполезным действиям, экономическая теория почти потеряла бы свою предсказательную силу... ее предсказательная сила выше в тех областях общественной жизни, где решения принимаются более обдуманно» (П. Хейне. Экономический образ мышления. М., 1991. С. 444).

При этом принято различать полную рациональность экономического поведения, выступающую скорее как теоретическое допущение, и ограниченную рациональность. В первом случае предполагается, что человек наилучшим из возможных образом использует всю имеющуюся информацию и достигает наивысшего разрыва между достигнутыми результатами и произведенными затратами (максимум выгоды при минимуме затрат). Ограниченная рациональность отражает невозможность при принятии хозяйственных решений использовать всю полноту имеющейся информации из-за трудностей в ее сборе и анализе. В этом случае решения принимаются отчасти на основе опыта, интуиции и пр., а чистый выигрыш (т. е. разница между общими выгодами и общими издержками) в данном случае меньше.

Анализ экономического поведения человека затрудняется и неэкономическим компонентом в мотивации его деятельности (альтруизм, религиозные установки и др.), т. е. компонентом, удельный вес которого меняется с развитием человеческого общества/

Второе направление присуще кейнсианской школе, институционализму, исторической школе. Модели человека, выработанные в рамках этого направления, представляются более сложными. В частности, мотивационные стимулы включают в себя не только **стремление** к материальным, денежным благам, но и определенные элементы психологического характера — милосердие, цели, связанные с традициями, соображениями престижа, использованием свободного времени и др. Существенно затруднено в этой модели и достижение поставленных целей вследствие недостаточной информированности хозяйствующих субъектов (ограниченной рациональности), несовершенства их интеллекта, эмоциональности, стереотипности поведения в зависимости от привычек, религиозных установок и т. п.

В этих условиях представляется невозможным достижение целей хозяйствующих субъектов через посредство свободной конкуренции, тем более, что кроме индивидуаль-

ного, здесь возникает еще и выраженный групповой интерес, складывающийся вследствие стремления хозяйственных агентов преодолеть ограниченность «экономического **эгоизма**» путем самоорганизации в группы с общими интересами.

В этих моделях общество имеет более сложную структуру, для поддержания которой в состоянии равновесия требуется вмешательство в экономические отношения со стороны государства.

Третье направление представлено принципиально новой моделью субъектов социально-экономического процесса, отражающей современные реалии. Для нее характерно изменение мотивации деятельности в направлении возрастания значения тех или иных составляющих, которые обеспечивают реализацию не столько материальных, сколько духовных потребностей личности (удовлетворенность от самого процесса труда, его социальная значимость, сложность и др.). Новой модели присущи значительная информированность о мире, в котором люди существуют, более высокий общеобразовательный и культурный уровень, ее отличают многообразие и динамизм потребностей, главной из которых является потребность в свободе самовыражения, установления связей с другими людьми, свобода духовного самоопределения, свободного выбора типа культуры и общественно-политических взглядов. Эта модель социально-индивидуального человека предполагает общество, основанное на демократических и плюралистических началах с развитыми межгрупповыми связями и размытыми, нежесткими границами между социальными общностями.

Заслуживает упоминания и такая специфическая модель как **«советский экономический человек»**, уходящая своими корнями в сталинский тоталитарно-репрессивный режим и отражающая основные черты экономического поведения человека в командно-административной системе хозяйства.

Эта модель характеризуется прежде всего раздвоенностью целевой функции экономического поведения индивида, определяемого стремлением к личному благосостоянию. Труд на государство сопровождается жесткими ограничениями и уравнительностью государственного распределения его результатов **в условиях отрыва непос-**

редственного производителя от средств производства. Поэтому здесь доминируют стремления к минимизации трудовых затрат, господствуют иждивенческие настроения, нередки хищения государственного имущества, преобладает ожидание скромного, но твердого гарантированного вознаграждения не за результаты труда, а за само присутствие на рабочем месте. Интеллектуальные способности работника используются специфическим образом, в основном для того, чтобы обезопасить себя от контроля со стороны многочисленных чиновников, начальства, для обхода их указаний, обмана, приписок и др. Создается благоприятная почва для группового эгоизма, противопоставляющего интересы отдельных коллективов государственным, что является естественной реакцией на тотальное огосударствление экономики.

Неэффективному в силу вышеназванных обстоятельств труду на государство противопоставит труд на себя как в легальной (индивидуальная трудовая деятельность, работа в кооперативах, на приусадебных и садовых участках и др.), так и в нелегальной (теневая экономика) сферах. Здесь наблюдается рационализация трудовых затрат в целях максимизации получаемого дохода. В сферах работы «на себя» появляется способность рисковать, активное стремление к поиску новой информации, установлению деловых контактов, к дифференциации трудовой деятельности.

Раздвоенность целевой функции «советского экономического человека» не только снижает общую эффективность функционирования экономики, но и вызывает губительные нравственные издержки.

Интересно, что сама раздвоенность целей порождена неистребимыми чертами человека, представленными в модели «*homo economicus*». Ведь даже в рамках тоталитарного режима человек стремился минимизировать свои затраты и максимизировать выгоду, а это есть не что иное, как рациональное экономическое поведение.

Осуществляя свой выбор в мире ограниченных ресурсов, человек в любой хозяйственной системе стремился свести к минимуму свои издержки и достичь максимума в получении выгоды. Универсальность этого принципа позволила ученым применить его не только в рамках экономической теории, но и объяснить мотивы человеческих действий в других, неэкономических сферах жизни. Выдающийся вклад в такого рода исследования внес современный аме-

риканский экономист Гэри Беккер, лауреат Нобелевской премии за 1992 г. Он дал оригинальное объяснение таким ситуациям, как принятие решений о количестве желаемых детей в семье, совершение преступлений, принятие решений о продолжении образования и др., где везде прослеживается рациональный выбор, о котором говорилось выше.

Такова краткая характеристика основных моделей человека в экономической теории. Носящие в целом абстрактный характер, эти модели отражают в обобщенной форме основные параметры, присущие **«человеческому фактору»** в хозяйственном процессе. **Знание** их позволяет не только реально оценивать роль человека в экономике на различных стадиях развития цивилизации, но и формировать наиболее оптимальные направления в экономической политике, прогнозировать с достаточной степенью вероятности последствия тех или иных экономических решений. В последующих главах будет продолжен анализ роли человека как центра экономической системы современного общества, роли хозяйствующего субъекта в «смешанной экономике».

Основные понятия:

Мотивация труда

Отчуждение труда

Внеэкономическое принуждение

Модели человека в экономической теории

«Homo economicus» как теоретическая модель

Рациональное экономическое поведение (рациональный выбор).

Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НАУКА

§ 1. Генезис экономической теории

Экономическое мышление является ровесником человеческого общества. Первоначально экономическая мысль не выделялась в виде отдельной формы мышления, и представляется очень трудным, если вообще возможным, кристаллизировать ее абсолютно начальные результаты. Истоками считают и папирусы Древнего Египта, и законы царя Хамурапи, и древнеиндийский трактат **«Артхашастра»** Интересные и весьма поучительные экономические

заповеди содержатся в Библии. В сочинениях Аристотеля, **Ксенофонта**, Платона **можно** увидеть различные варианты теоретического осмысления экономического бытия.

Происхождение слова «экономия» берет начало от «ойкономиа» («ойкос» — **дом, хозяйство** и «номос» — правило, закон) и в начале рассматривалось как наука о домашнем хозяйстве. Аристотель, оперируя термином «экономия» и производным от него «экономика», рассмотрел основные экономические закономерности общества своего времени. Философ и экономист, Аристотель исследует основание пропорций обмена, происхождение и функции денег, значение торговли и т. п.

Впервые термин «политическая экономия» ввел в научный оборот француз **Антуан де Монкретьен**. Он опубликовал в **1615** г. сочинение «Трактат политической экономии», которое дало название целой науке. Политическая экономия рассматривалась **Монкретьеном** как сосредоточие правил хозяйственной деятельности.

Определяющим направлением экономической мысли XV-XVII вв. стал меркантилизм. Сущностью меркантилизма в экономической теории является определение закономерностей в сфере обращения, т. е. в денежном обороте и торговле. Характерными выразителями идей меркантилизма были англичанин Томас **Ман** и француз Жан Батист Кольбер.

Англия в XVII в. с ее идеями свободы, разума и прогресса выдвинула немало оригинальных мыслителей и среди них Уильяма **Петти**. Его роль в эволюции экономической мысли весьма велика, что позволяет **причислить** его к одному из родоначальников классической политической экономии.

Во Франции XVII-XVIII вв. работы Пьера Лепезана де **Буагильбера** были весьма важным этапом формирования классической политической экономии. **Буагильбер** пытался определить причины экономического роста общества. Он отмечал, что важнейшим условием прогресса являются нормальные цены, покрывающие издержки производства, позволяющие получить прибыль, поддерживающие процесс реализации и потребительский спрос. Подобные цены, по мнению Буагильбера, складываются в условиях свободной конкуренции.

Представляется очень трудным определить точное авторство фразы, сохранившей свою актуальность на столетия.

Выражение **laisser faire**, *laisser passer* стало лозунгом свободы торговли и невмешательства государства в экономику. Вольный перевод может быть таким: «Предоставьте (людям) делать свои дела, предоставьте (делам) идти своим ходом». В своих сочинениях **Буагильбер** разделял эту идею.

Знаменитый шотландец **Джон Ло**, живший во второй половине XVII в. и первой половине XVIII в., ставший генеральным контролером финансов **Франции**, впоследствии называемый «отцом инфляции», оставил яркий след в экономической теории. По его мнению, основным критерием экономического благополучия является большое количество денег в стране. Джон Ло ясно представлял, что не сами деньги представляют собой настоящее богатство, а реальные товары. Он считал, что большое количество денег дает возможность открытия новых предприятий, наилучшего использования предпринимательского дара, рабочей силы и других факторов, созидающих экономическое процветание. Ло принадлежит идея централизации и ассоциации капиталов. Если вспомнить, что быстрое развитие акционерных обществ началось в Старом и Новом Свете в середине XIX в., то становится понятным, что знаменитый шотландец, сделавший карьеру во **Франции**, опередил свое время примерно на **150** лет.

Французская экономическая мысль XVIII в. очень интересно представлена школой физиократов. Термин «физиократы» образован от греческих слов и дословно означает «власть природы». Наиболее яркими представителями этой **экономической школы** являются Франсуа **Кенэ** и Анн Тюрго.

Физиократы перенесли основной акцент исследования (в отличие от меркантилистов) непосредственно на производство. Сам термин «воспроизводство» был впервые использован **Кенэ**. Это был период, когда, по Вольтеру, **Франции** наскучили стихи, комедии, трагедии, романы, богословские диспуты и страна принялась размышлять о хлебе.

Блестящим достижением **Ф. Кенэ** было создание «Экономической таблицы». В этой таблице автор проводит идею процесса воспроизводства и реализации как непрерывного процесса при условии существования определенных экономических пропорций в рамках сформулированной им классовой стратификации общества, а именно между классами: производительным, собственников и так называемым бесплодным. Идеи **Кенэ** в XX в. стали одной из

теоретических основ формирования межотраслевых балансов, или балансов «затраты — выпуск», которые позволяют проанализировать производство и распределение совокупного общественного продукта.

А. Тюрго, французский экономист, продолжил развитие теории физиократической школы. В тезисной форме он изложил экономическую доктрину физиократов. **А.** Тюрго сформулировал понимание физиократами производства чистого продукта как результата особой производительности труда, занятого в земледелии. В тезисах раскрываются проблемы цен, стоимости и трактовка их позволяет сделать вывод о создании основ будущей теории полезности.

Англия XVIII в. представлена в рассматриваемой эволюции блестящим теоретиком, основоположником классической школы в экономической науке Адамом Смитом. Основное сочинение **А. Смита** «Исследование о природе и причинах богатства народов» издано в **1776** г.

Проведенный **А. Смитом** анализ природы человека, взаимодействия и взаимосвязи человека и общества был положен в основу формулировки понятия «**homo economicus**» — «экономический человек», хотя само это понятие возникло позднее. **А. Смит** считал, что основным стимулом экономической активности человека является частный интерес. Реализовать свой интерес человек может только путем взаимобмена с другими людьми результатами частной экономической активности, иначе говоря, в процессе разделения труда. Преследуя частные интересы, люди объективно удовлетворяют потребности друг друга. Процветание общества, таким образом, возможно только на путях индивидуального благополучия, а частный интерес, ведущий к достижению этого благополучия, это настолько мощный стимул, который готов «преодолеть сотни досадных **препятствий**», которыми безумие **человеческих** законов так часто затрудняет его деятельность... » (**Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов. **М.**; 1962. С. 393). Индивидуум, стремясь к приумножению личного капитала, не думает об общественных интересах, стремясь к удовлетворению частного интереса, и «в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая **совсем** и не входила в его намерения... Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это» (**Смит А.** Указ. соч. С. 332).

Под «невидимой рукой» А. Смит понимал стихийное действие объективных экономических законов. Эти законы действуют помимо, а зачастую и против воли человека. Порядок свободного проявления и эффективного удовлетворения частного экономического интереса, а также стихийного функционирования объективных экономических законов называется по Смицу естественным порядком.

Основой экономического учения А. Смита был принцип свободной конкуренции. Только при свободном передвижении капитала, товаров, денег и людей ресурсы общества могут использоваться оптимально. Принцип «laissez faire» родился во Франции за десятилетия до теории А. Смита. Политика «laissez faire», или по Смицу, естественной свободы, была фундаментально обоснована в его теории и включала следующие элементы:

- свободное движение рабочей силы;
- свободная торговля землей;
- отмена правительственной регламентации функционирования промышленности и внутренней торговли;
- свобода внешней торговли.

Экономическая политика многих стран через столетия испытала на практике теорию А. Смита, добившись экономического возрождения. В реальной жизни ведь так просто и одновременно так трудно создать условия, при которых могла бы воплотиться его мысль: для того, чтобы поднять государство с самой низкой ступени варварства до высшей ступени благосостояния, нужны лишь в меру легкие налоги и терпимость в управлении: все остальное сделает естественный ход вещей (см. гл. 12).

Виднейшим представителем английской классической политической экономии стал Давид Рикардо, опубликовавший свои работы в начале XIX в. Отличительной чертой его научной системы стало признание закона стоимости фундаментом, на основе которого выстраивается в единое целое теория политической экономии.

Д. Рикардо считал сферу производства источником стоимости и доходов и в своей концепции распределения показал динамизм экономической жизни. Капитализм является абсолютно рациональной системой производства, а норма прибыли — стимулом капиталистической динамики.

Д. Рикардо анализировал количественные показатели и связи при капитализме, являющимся символом **ЭКОНОМИ-**

ческого прогресса, а возникающие проблемы можно решить, с его точки зрения, через решение проблемы накопления.

Определенным этапом эволюции экономической теории стали сочинения швейцарского экономиста XIX в. Жана Шарля Леонара Симонда де Сисмонди. Он выступал с критикой экономического механизма капиталистического общества. В трактовке Сисмонди политическая экономия призвана быть наукой совершенствования социального механизма ради счастья человека. Сисмонди возродил и дал свое объяснение термина **«пролетариат»**, несколько иное по сравнению с содержанием его в дневнеримский период, обозначавшим низшие, неимущие, деклассированные слои общества.

Идею создания будущего общества, каждый в своем понимании, выдвинули социалисты-утописты Анри Клод Сен-Симон, Шарль Фурье (Франция) и Роберт Оуэн (Великобритания). Они подвергли критике капиталистическую систему, считая ее преходящей. Социалисты-утописты выступили с требованиями реорганизации производства, распределения и потребления. Общественную систему, признанную заменить существовавшую, Сен-Симон назвал индустриализмом, Фурье — гармонией, Оуэн — коммунизмом. Теоретики общества будущего исходили из необходимости исчезновения частной собственности, ликвидации противоположности между умственным и физическим трудом, установления, по их мнению, справедливой социальной системы. Они были против политической борьбы и революций, полагая, что проектируемое ими общество можно создать путем распространения идей социальной справедливости.

Карл Маркс и Фридрих Энгельс в XIX в. создали теоретическую концепцию, получившую обобщенное название **марксизм**. В рамках этой концепции было сформулировано учение об общественно-экономических формациях, составляющих их элементах, жестко детерминированных причинах смены формаций, определяющих, с авторской точки зрения, содержание исторического процесса. В марксистской концепции продолжено исследование трудовой теории стоимости, начало которому было положено Уильямом **Петти** и Давидом Рикардо. Марксизм воспринял, переработал и дал свою интерпретацию теоретического наследия классической политической экономии. В марк-

систской концепции была разработана теория цены производства, сформулирована позиция по проблемам противоречия товара, двойственного характера труда, закона стоимости, как закона движения товарного производства. К. Маркс дал свой анализ эволюции формы стоимости, понимания им различия между стоимостью и меновой стоимостью, создал концепцию теории прибавочной стоимости и неизбежной гибели капитализма.

Во второй половине XIX в. была сформулирована теория предельной полезности и предельной производительности, или **маржинализма** (*marginal* (англ.) — предельный). Теория маржинализма — это экономический анализ преимущественно с точки зрения психологии отдельного субъекта, вовлеченного в хозяйственные отношения. Данный субъект руководствуется прежде всего собственными оценками предельных выгод и предельных потерь от участия или неучастия в экономическом процессе. На базе таких оценок в теории объясняются издержки производства, спрос и предложение, цена.

Классиками теории маржинализма являлись экономисты австрийской **школы** Карл Менгер, Фридрих фон Визер, Евгений фон Бем-Баверк.

Теория маржинализма активно использовалась при анализе взаимовлияния цены и спроса на конкретные товары, определении взаимозаменяемости и взаимодополняемости различных факторов производства (см. гл. 5, 6).

Новое направление экономической теории, получившее название **неоклассического**, в основном было сформулировано в сочинениях английского экономиста Альфреда Маршалла. Его главная работа «Принципы политической экономии» вышла в 1890 г. (современный перевод — «Принципы экономической науки». М., 1993).

В экономической теории неоклассического направления было сформулировано положение о том, что и спрос и предложение являются равнозначными элементами механизма рыночного ценообразования. А. Маршалл по своему интерпретировал условия баланса спроса и предложения, активно используя понятие рыночного равновесия. Именно в рамках неоклассического направления был разработан и получил быстрое распространение принцип функциональных соотношений экономических процессов. Исследование экономики на основе принципа функциональных взаимозависимостей получило название «**economics**» («эко-

номикс»). Теоретики неоклассического направления определили как один из основных пунктов своего анализа механизм формирования цен на основе рыночных факторов в процессе их взаимовлияния (см. гл. 5, 6).

Одним из широко известных теоретиков математической школы XIX — начала XX вв. является швейцарский экономист Леон **Вальрас**. Последователи этой школы экономической теории рассматривали рыночную экономику как систему, потенциально способную достигать равновесия на основе спроса и предложения. Составляющими рыночной системы являлись, по мнению экономистов-математиков, рациональные субъекты, непрерывно стремившиеся к оптимуму своего существования, т. е. экономическому успеху. Абсолютным экономическим механизмом достижения оптимума в концепции математической школы считается только рыночный механизм.

Л. Вальрас разработал модель общего экономического равновесия, которая имеет в своей основе анализ спроса и предложения и содержит ряд систем уравнений. Определяющее место занимают системы, призванные определить равновесие рынков — производительных услуг и предметов потребления. На рынке производительных услуг продавцами являются собственники факторов производства, а покупателями — производители потребительских товаров. На рынке предметов потребления собственники и производители меняются ролями. Теоретические достижения Л. **Вальраса** стали одной из основ моделей «затраты — выпуск» В. Леонтьева, американского экономиста, лауреата Нобелевской премии.

Активный деятель немецкой социал-демократии Эдуард Бернштейн в 1899 г. выпустил книгу «Предпосылки социализма и задачи **социал-демократии**», где он изложил свой взгляд (основой которого был реформизм) на марксистскую концепцию. Бернштейн отмечал, что исторический материализм **Маркса** основан на механическом детерминизме, а в сформулированном им виде объективность экономических законов порождает фатализм.

Э. Бернштейн дал свою трактовку понятия «экономической стоимости» как совокупности полезности и издержек производства. Он квалифицировал марксистскую концепцию прибавочной стоимости как абстрактную формулу, опирающуюся на гипотезу. Виднейший теоретик реформизма отрицал абсолютное и относительное ухудшение

положения пролетариата и писал о повышении жизненного уровня трудящихся и вхождении общества в период благосостояния на рубеже XIX-XX вв. Анализируя развитие акционерной формы капитала, Э. Бернштейн делал вывод о децентрализации и демократизации капитала, приводящих к увеличению числа собственников, росту уровня жизни и преодолению социально-экономических катаклизмов в обществе.

Йозеф Шумпетер, выдающийся австрийский экономист первой половины XX вв., оказал серьезное влияние на все последующее развитие экономической теории. В 1912 г. Й. Шумпетер выпустил книгу «Теория экономического развития», неоднократно переиздававшуюся впоследствии, где он попытался найти внутреннюю силу постоянного изменения существующей экономической системы. Появление новых методов производства и товаров, освоение новых рынков и новых видов сырья, постоянные изменения рыночных ситуаций — такой может быть динамическая основа постоянных изменений в экономике. Основной движущей пружиной экономики Й. Шумпетер называет предпринимателя (см. гл. 8).

В 1936 г. выдающийся английский экономист Джон Мейнард Кейнс опубликовал свою самую знаменитую работу «Общая теория занятости, процента и денег», основав новое направление экономической теории — кейнсианство.

Ранее при анализе экономических процессов применялся микроэкономический **подход**. Он основывался на рассмотрении деятельности отдельной фирмы в условиях свободной конкуренции: снижение ее издержек, повышение прибыли, рациональная занятость рабочей силы. Эффективное функционирование фирмы отождествляется с экономическим благополучием общества, в том числе и невозможностью массовой безработицы в обществе. В отличие от микроэкономического подхода, Кейнс сформулировал макроэкономический, иначе говоря, анализ взаимообусловленности совокупных показателей — национального дохода, инвестиций, потребления, сбережений и др.

Кейнс констатировал, что основой успешного функционирования экономики является формирование эффективного спроса и его составляющих — потребительского и инвестиционного спроса, и факторов, влияющих на их изменение (см. гл. 13).

Одним из направлений эволюции экономической тео-

рии первой трети XX в. явилась концепция **институционализма** в ее различных модификациях. Название концепции (от лат. — **institutum** — установление, устройство, учреждение) служит иллюстрацией намерения авторов дать системный анализ процессов и явлений, называемых ими **институтами**. Причем содержание понятия институт в трактовке авторов концепции является очень широким и может включать и государство, и конкуренцию, и монополии, и налоги, и устойчивый образ мышления, и юридические нормы.

В зависимости от понимания сущности института различают модификации институционализма в экономической теории.

Американец Торстен Б. Веблен является автором теории социально-психологического институционализма. Т. Веблен отмечал, что в доисторические времена (первобытное общество) социальные институты только зарождались, а социальное регулирование осуществлялось на уровне инстинктов, главные из которых — инстинкт мастерства, родительского чувства и праздного любопытства. Но и для других стадий человеческой цивилизации (ремесленное и машинное производство) эти инстинкты имеют основополагающее значение.

Представитель американской экономической науки Джон Р. Коммонс — автор теории социально-правового институционализма. Коммонс полагал, что основой экономического развития являются юридические отношения.

Американский ученый Уэсли К. Митчелл являлся представителем школы **конъюнктуроведения** — модификации институционализма. Митчелл утверждал, что человеческие инстинкты вполне могут служить категориями экономического анализа. Это ученый систематизировал большой фактический материал и сформулировал методы прогнозирования количественных изменений в экономике.

В последние три десятилетия получила развитие и новая разновидность институционализма — неоинституционализм, или новая институциональная экономика. Предметом ее исследования стали новые области экономического анализа — теория трансакционных издержек, экономическая теория прав собственности (Рональд Коуз, США), теория общественного выбора (Джеймс Бьюкенен, США) и некоторые другие направления (см. гл. 4 и 12).

Рассматривая этапы эволюции экономической теории,

нельзя не остановиться на работах теоретиков экономического либерализма XX в. австрийского профессора Людвиг фон Мизеса и его блестящего ученика австро-американского профессора Фридриха Августа фон Хайека.

Научное творчество Мизеса отмечено широтой интересов и глубиной экономического анализа. Перу этого апостола экономического либерализма принадлежат «Теория денег и кредита*», «Социализм», **«Либерализм»**, «Критика интервенционизма», «Всемогущее правительство: происхождение тоталитарного государства и тотальной войны», «Человеческие действия: трактат об экономике», «Эпистемологические проблемы экономики», «Основания экономической науки: очерки методологии» и др. работы.

По мнению Мизеса, социализм, **то** есть централизованно планируемое хозяйство с регулируемым правительством рынком и устанавливаемыми сверху ценами, не может долго просуществовать. В таких условиях невозможен экономический расчет, поскольку цены не отражают спроса и предложения и перестают служить указателем, в каком направлении следует развиваться производству, чтобы обеспечить экономическое равновесие. А это значит, что регулировать экономику в целом правительство на самом деле не может, и «регулируемая экономика социализма» на самом деле становится царством произвола составителей плана, иными словами, планируемым хаосом (см. подробнее. Предисловие к работе: Людвиг фон **Мизес**. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М., 1993. С. 3).

Мизес аргументированно обосновал вывод о том, что единственной разумной экономической политикой для современного индустриального общества может быть только либерализм, предоставление полной свободы выступающим на рынке товаропроизводителям. Абсолютными основаниями цивилизации являются, по Мизесу, разделение труда, частная собственность и свободный обмен (Людвиг фон **Мизес**. Указ. соч. С. 4).

Профессор Ф. Хайек, как и его учитель, отличался бескомпромиссностью в отстаивании концепции экономического либерализма. Он является автором работ «Использование разума и злоупотребление им: контрреволюция науки», «Нации и золото», «Деньги и нации», «Экономические исследования», «Денежная теория и колебания промышленного производства», «Дорога к **рабству**», «Индивиду-

дуализм и экономический порядок», «Основной закон свободы», «Право, законодательство и свободы» и др. научных трудов.

На протяжении всей своей творческой деятельности Ф. Хайек последовательно отстаивал идею пагубности вмешательства в спонтанно сложившийся рыночный **порядок**. Этот ученый защищал принцип «laissez faire» даже в те времена, когда идеи кейнсианской теории государственного регулирования повсеместно завоевали место официальной доктрины в экономической политике западных стран (период с 30-х до конца 70-х гг. XX в.). В те времена, по мнению многих исследователей истории экономического анализа, Ф. Хайек заслужил название «экономического динозавра», продолжающего с удивительным упорством и последовательностью защищать принципы экономической свободы, несмотря на широко распространившуюся «моду» на кейнсианство. Работы Ф. Хайека являются теоретической основой критики тоталитаризма во всех его многочисленных проявлениях, с которыми столкнулись многие страны в XX в.

В своей последней по времени книге «Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма» Ф. Хайек делится мыслями о губительной природе социалистических утопий XIX–XX вв. «Научный же анализ показывает, что, следуя спонтанно складывающимся нравственным традициям, лежащим в основе конкурентного рыночного порядка (а эти традиции не удовлетворяют канонам и нормам рационализма, принятым у большинства социалистов), мы производим и накапливаем больше знаний и богатства, чем возможно добыть и использовать в централизованно управляемой экономике, приверженцы коей претендуют на строгое следование «разуму». Таким образом, цели социализма фактически недостижимы, и программы его несостоятельны еще и логически» (Ф. Хайек. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992. С. 17).

В 1956 г. вышла в свет книга «Благосостояние для всех» Автором ее был практикующий теоретик Людвиг Эрхард, «отец» немецкого экономического чуда, послужившего моделью еще ряда «чудес» XX в. — южнокорейского, тайваньского и испанского.

Основываясь на теории неолиберализма, профессор Эрхард создал собственную концепцию социального рыночного хозяйства и воплотил ее на практике, обозначив тем

самым новым, блестящим этапом развития экономической теории и ее реальных социальных результатов.

Вот некоторые размышления профессора Эрхарда о качественных составляющих экономического успеха: «...рыночное хозяйство не может быть отделено от свободной конкуренции: оно не может также отказаться от функции свободной цены. Кто захочет исключить функцию свободной цены, тот умерщвляет конкуренцию и содействует оцепенению экономики...»

...В том и заключается тайна рыночного хозяйства и его превосходство над любым видом планового хозяйства, что в рыночном хозяйстве как бы ежедневно и ежечасно осуществляются процессы приспособления, которые приводят к правильному соотношению спрос и предложение, национальную продукцию и национальный доход, и тем самым к равновесию».

...Конкуренция и обусловленные ею повышение производительности и способствование прогрессу должны быть обеспечены государственными мероприятиями и ограждены от всех возможных посягательств. В частности, надо гарантировать, чтобы функция свободного образования цен на независимом рынке как средства регулирования хозяйственного процесса на независимом рынке не встречала никаких препятствий» (Л. Эрхард. Благополучие для всех. М., 1991. С. 162, 164).

Американский экономист русского происхождения Василий Леонтьев является одним из крупнейших ученых нашего времени. Его имя ассоциируется в первую очередь с таким направлением экономической теории, как создание модели «запраты — выпуск», отражающей идеи равенства между наличными ресурсами и их использованием.

Круг научных интересов профессора В. Леонтьева чрезвычайно широк. Например, в «Экономические эссе» включены исследования по различным теоретическим проблемам классической экономической теории, характерным аспектам марксистской и кейнсианской теории, вопросам использования экономической науки для определения последствий внешнеэкономической помощи, моделям «затраты — выпуск».

Важнейшим направлением современной экономической теории является концепция **монетаризма**, духовным лидером которой является американский экономист Милтон Фридмен (см. гл. 15 и 20); в центре исследований монета-

ристов стоит проблема стабилизации экономики, в которой главенствующая роль принадлежит денежным факторам.

Разумеется, в рамках одного параграфа невозможно осветить все богатство идей и направлений экономической теории, но важно подчеркнуть следующее: знакомство со всем многообразием концепций экономической теории является абсолютно необходимым условием формирования экономического профессионализма.

§ 2. Предмет экономической теории

В предыдущем параграфе при рассмотрении различных этапов эволюции экономической теории были использованы термины «политическая экономия» и «**ЭКОНОМИКС**». О содержании термина «**ЭКОНОМИКС**» уже сказано в § 1. Сутью термина «политическая экономия», в марксистской интерпретации, является изучение общественных отношений, формирующихся в процессе воспроизводства, и здесь имеются в виду прежде всего классовые отношения. Вся экономическая и политическая история XX в. показывает, что классовый подход в экономической теории грешит односторонностью, а попытка построения общества на его методологической базе заводит в исторический тупик. Абсолютный приоритет в общественном развитии могут и должны получить общечеловеческие ценности.

Предметом экономической теории является анализ рыночного хозяйства. Однако это слишком общее определение. Уточнить его можно, обратив внимание на понятие редкости (ограниченности ресурсов) и проблему выбора, который должны осуществлять люди, сталкиваясь с отмеченной выше ограниченностью ресурсов. Подробно об этом будет сказано в гл. 3 и тем не менее уже на данном этапе важно представлять себе, что потребности людей (в их развитии) безграничны, а наличные ресурсы для их удовлетворения ограничены. Экономическая теория изучает не ресурсы как таковые, а экономическое поведение людей. Поэтому экономическая теория не техническая, а гуманитарная (общественная) наука.

Общепризнанным (в силу своей краткости и точности) является определение предмета экономической теории, данное английским экономистом Л.Роббинсом и с небольшими модификациями присутствующее в любом западном

учебнике по экономике: «Экономика — это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное **использование**»¹. Поясним, что альтернативное использование — это и есть проблема выбора.

Помимо указания на проблемы редкости и выбора важно еще раз напомнить о рациональном поведении человека в процессе хозяйственной деятельности. Минимизация затрат и максимизация выгоды — вот суть рационального экономического поведения. Соотношение **«выгоды»** / **«затраты»** есть не что иное, как показатель эффективности. Поэтому в центр исследования рыночного хозяйства ставится проблема эффективности: как в условиях ограниченных ресурсов добиться максимальной отдачи от произведенных затрат.

Экономическая теория тесно связана со многими другими науками: философией, психологией, историей, демографией, статистикой, математикой, юриспруденцией и др. Дж.М.Кейнс так писал об этом: «Настоящий экономист, знаток своего дела, должен быть наделен разнообразными дарованиями — в определенной степени он должен быть математиком, историком, государственным деятелем, философом... Он должен уметь размышлять о частностях в понятиях общего и обращать полет своей мысли в одинаковой степени к абстрактному и конкретному. Он должен изучать современность в свете прошлого — ради будущего. Ни одна черта человеческой природы или созданных человеком институтов не должна оставаться за пределами его внимания» (цит. по: Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. М., 1991. С. 6-7).

С точки зрения объекта исследования разделы экономической теории условно можно обозначить как «микроэкономика» и «макроэкономика».

Микроэкономикой называется анализ причин, закономерностей и последствий функционирования отдельных субъектов в рыночной экономике (например, промышленной фирмы, семейной фермы и т.п.).

Макроэкономика рассматривает совокупные показатели дохода, занятости, динамики цен, определяет закономерности государственной экономической политики.

¹ Цит. по: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М. 1993. С.4.

Наиболее характерными функциями экономической теории являются: познавательная функция; методологическая функция; практическая функция, целью которой является формулировка экономических проблем и путей их решения как теоретической основы экономической политики.

Экономическая теория не может быть идеологической наукой, она не может служить ни партиям, ни классам, она может служить только Истине.

§ 3. Метод экономической теории

Экономическая теория использует широкий спектр методов научного познания. Важнейшим из них является метод научной абстракции. Он состоит в очищении исследования объекта от случайного, временного и определении постоянных, типичных, характерных черт. С помощью метода абстракции формулируются научные категории, выражающие сущностные стороны исследуемых объектов, и строятся экономические модели¹.

В процессе экономического моделирования происходит формулировка экономических законов как категорий, отражающих наиболее устойчивые внутренние и внешние связи объекта.

В связи с построением моделей важно подчеркнуть роль функционального анализа в экономической теории. Для этого нужно вспомнить соответствующий раздел математики, посвященный изучению функций. **Функции** мы повсеместно встречаем в практике нашей жизни, даже не сознавая этого. **Функции** — это переменные величины, зависящие от других переменных величин; функции встречаются в технике, геометрии, физике, химии, экономике и др. Изучая функции, мы исследуем конкретные явления, которые они описывают. Интересно, что одна и та же функция может описывать явления совершенно различной природы.

В экономической жизни общества мы повсюду наблюдаем явления, органически связанные между собой. Если при этом одна переменная величина зависит, вследствие определенных закономерностей, от другой переменной величины, то мы говорим о функциональной зависимости

¹ Например, модель «homo economicus» (гл. 1); модель совершенной конкуренции (гл. 6); модель «чистой» монополии (гл. 7).

между этими явлениями. Например, если повышается цена на какой-либо товар, то (при прочих равных условиях) величина спроса на него уменьшается. Следовательно, можно сказать о функциональной связи между ценой и спросом. В данном случае спрос зависит от цены. При этом цена является независимой переменной, **или** аргументом, а спрос — **зависимой** переменной, или **функцией**. Можно выразиться кратко: спрос есть функция цены. Однако аргумент и функция могут меняться местами: ведь чем выше спрос, тем (при прочих равных условиях) выше цена. В таком случае мы говорим, что цена есть функция спроса.

Выражение «**при прочих равных условиях**», часто встречающееся в наших рассуждениях, не случайно. Ведь в реальной жизни спрос, например, зависит от множества переменных, и не только от цены (от дохода потребителей, ожидания инфляции, цен на другие товары и т.д.). Следовательно, если мы хотим выяснить воздействие на спрос только одного фактора, нам нужно позаботиться о «чистоте эксперимента», что и означает принцип «при прочих равных условиях», или *ceteris paribus* в латинском написании.

Любой объект реально существует в системе взаимосвязей, для исследования которых используются методы **индукции** и **дедукции**. Индукция — это движение мысли от частных к общим умозаключениям. Дедукция — движение мышления от общих положений к частным определениям.

Принято различать позитивный анализ и нормативный анализ (иногда говорят о позитивной и нормативной экономической теории). Позитивный анализ исследует взаимосвязи экономических явлений как они есть: например, рост цены на товар ведет к уменьшению спроса на него (при прочих равных условиях). В этом утверждении нет никаких нормативных, т.е. оценочных суждений, это просто констатация факта. При этом не говорится, справедливо это или нет, плохо или хорошо. В этом смысле позитивный анализ в экономической теории ничем не отличается от метода исследования в физике или химии. «Газы расширяются при нагревании» — здесь абсурден нормативный анализ.

Нормативный подход основан на исследовании того, как должно быть. Поэтому здесь выносятся оценки — справедливо или несправедливо, плохо или хорошо, допустимо или недопустимо. Например, утверждения «неравенство в доходах в системе рыночного хозяйства несправедливо» или

«мы столкнулись с недопустимо высоким уровнем безработицы» — типичные образцы нормативного анализа. С оценочными суждениями **постоянно приходится** сталкиваться правительству, государственным деятелям при разработке экономической политики.

Экономико-математическое моделирование, являясь одним из системных методов исследования, позволяет в формализованной форме определить причины изменений экономических явлений, закономерности этих изменений, их последствия, а также делает возможным прогнозирование экономических процессов.

Экономические эксперименты разумны и необходимы, хотя и далеко не всегда представляется возможным в экономической жизни точно спрогнозировать вероятные результаты экспериментов. Во всяком случае, экономические эксперименты не должны насильственным образом ломать спонтанный порядок естественных рыночных связей, втискивать живой хозяйственный организм в рамки сугубо кабинетных, схоластических конструкций. Поиск тех или иных методов повышения эффективности (на микро- или макроуровне) в странах рыночной экономики не имеет ничего общего с широко известными «экспериментами» в странах так называемого реального социализма. Пресловутые «первая модель хозрасчета», «вторая модель хозрасчета», «региональный хозрасчет» и т.п. по сути своей не столько экономические эксперименты, сколько последние судороги командно-административной системы.

В заключение этой главы уместно привести высказывание Людвиг фон Мизеса о назначении экономической теории: «Проблемы экономической организации общества — совсем не подходящая тема для легкой беседы за коктейлем. Не могут они быть адекватно рассмотрены и демагогами, разглагольствующими на массовых митингах. Это серьезные вещи. Они требуют усердных занятий. К ним нельзя относиться легкомысленно» (Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М. С. 160).

Лауреаты Нобелевской премии по экономике¹ Нобелевская премия по экономике присуждается с 1969 г. и является высшей степенью международного признания научных достижений.

См. также именной указатель.

1969 г.

Ян Тинберген (1903 г., Голландия), **Рагнар Фриш** (1895 г., Норвегия).

Работы по математическим методам анализа экономики.

1970 г.

Поль Самуэльсон (1915 г., США).

Разработки по углублению научного анализа в экономических науках.

1971 г.

Саймон Кузнец (1901 г., США).

Прикладные исследования экономического роста.

1972 г.

Кеннет Эрроу (1912 г., США), **Джон Хикс** (1904 г., Великобритания)

Исследования по теории общего экономического равновесия и теории благосостояния.

1973 г.

Василий Леонтьев (1906 г., США).

Разработка метода «затраты — выпуск».

1974 г.

Фридрих Август фон Хайек (1899 г., Австрия, США), **Гуннар Мюрдаль** (1899 г., Швеция).

Исследования по теории денег, конъюнктурных колебаний, взаимовлияния экономических, социальных и структурных процессов.

1975 г.

Леонид **Канторович** (1912 г., СССР); Тьяллинг **Купманс** (1910 г., США).

Теория оптимального использования ресурсов.

1970 г.

Милтон Фридмен (1912 г., США).

Анализ **потребления, теории** и истории денег.

1977 г.

Джеймс **Мид** (1907 г., Великобритания), **Бертиль Улин** (1899 г., Швеция).

Исследования движения капиталов и мировой торговли.

1978 г.

Герберт Саймон (1916 г., США).

Анализ систем принятия решений в экономических организациях.

1979 г.

Артур Льюис (1915 г. США), Теодор Шульц (1902 г., США).

Исследования экономических процессов развивающихся стран.

1980 г.

Лоренс Клейн (1920 г., США).

Разработки экономических моделей и анализ на их основе экономической **ПОЛИТИКИ** и **ЦИКЛОВ**.

1981 г.

Джеймс Тобин (1918 г., США).

Влияние финансовых рынков на цены, производство, потребление, занятость.

1982 г.

Джордж Стиглер (1911 г., США).

Исследования по государственному регулированию экономики и анализ рынков.

1983 г.

Жерар Дебре (1921 г., США).

Разработки по теории общего экономического равновесия.

1984 г.

Ричард Стоун (**1913** г., Великобритания).

Разработка системы национальных счетов.

1985 г.

Франко Модильяни (1919 г., США).

Анализ финансовой политики.

1986 г.

Джеймс Бьюкенен (1919 г., США).

Проблемы финансовой политики.

1987 г.

Роберт Солоу (1924 г., США).

Разработки по теории экономического роста.

1988 г.

Морис Аллэ (**1911** г., Франция).

Создание теорий взаимовлияний экономического роста, инвестиций, процентных ставок.

1989 г.

Трюгве **Хаавельмо** (**1911** г., Норвегия).

Развитие эконометрического анализа.

1990 г.

Гарри Марковиц (1927 г., США), **Мертон Миллер** (1923 г., США), **Уильям Шарп** (1933 г., США).

Анализ фундаментальных проблем финансовых рынков.

1991 г.

Рональд **Коуз** (1910 г., Великобритания, США).

Исследования по проблемам **транзакционных** издержек и прав собственности.

1992 г.

Гэри Беккер (1930 г., США).

Распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение.

1993 г.

Дуглас Норт (1921 г., США), Роберт Фогель (1926 г., США).

Создание нового направления в области истории экономики (**«клиометрии»**), т.е. использование экономической статистики при изучении истории экономического развития.

Основные понятия:

Экономия (этимология слова)

Политическая экономия

Меркантилизм

Принцип «laissez faire»

Физиократы

Классическая школа (классики) >

Неоклассическая школа (неоклассики)

Маржинализм

Экономикс

Кейнсианство

Монетаризм

Институционализм

Микро- и макроэкономика

Предмет экономической теории

Проблема выбора

Абстрагирование

Экономические модели

Позитивный анализ

Нормативный анализ

Функциональный анализ

Глава 3. ОСНОВЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

§ 1. Производство и экономика

Являются ли термины «производство» и «экономика» синонимами? Этот вопрос поставлен не случайно. На житейском, обыденном уровне принято считать, что производственная деятельность человека — это и есть экономика, экономическая жизнь людей. И как логический вывод — экономическая теория изучает производственную, хозяйственную деятельность людей в различных исторических условиях.

Такие рассуждения не вполне корректны. Разумеется, трудно оспаривать утверждение, что хозяйственная деятельность существовала и в первобытном, и в рабовладельческом обществе. Однако экономики в собственном смысле слова там не было. Производство материальных благ в таких общественных системах было основано на насилии, принуждении, на тех методах, которые принято называть внеэкономическими. Экономика же появляется там и тогда, когда производство материальных благ «управляется» такими механизмами, которые основаны на ценовых сигналах, т.е. колебаниях рыночных цен, динамике прибылей и убытков и т.п. Все это — атрибуты рыночного хозяйства. Следовательно, строго говоря, экономика — это синоним не слова «производство», а синоним категории «рыночное хозяйство». Часто встречающиеся выражения «экономика первобытного строя», «феодалная экономика», «экономика военного коммунизма» основаны на отождествлении понятий «производство» (хозяйственная жизнь) и «экономика». Эти словосочетания стали привычными и не вызывающими сомнений в их теоретической правомерности. Однако еще раз подчеркнем: не может быть экономики, основанной на внеэкономических стимулах.

Подробнее о сущности понятия рыночного хозяйства, а также механизме рынка — в **гл. 5-7**. Однако знакомство с категориями производства в наиболее общем виде предстоит уже на данной ступени анализа.

Производство материальных благ — основа жизни человека и общества. Но если без этого невозможна сама жизнь человека, то не следует ли отдать изучение этого вопроса

биологической науке? Но в том-то и дело, что производство — это не биологический процесс; он отражает, во-первых, взаимодействие человека и природы, а, во-вторых, взаимодействие людей между собой в процессе их хозяйственной деятельности¹

Итак, что же представляет собой производство в самом общем виде, независимо от той или иной хозяйственной системы (внеэкономической или основанной на экономических стимулах)?

§ 2. Общественное производство и общественное богатство

Производство — это целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. В этом процессе взаимодействуют **основные факторы производства** — труд, капитал, земля, предпринимательство. Результатом производства является создание материальных и нематериальных **благ**, удовлетворяющих человеческие потребности. Таким образом, для понимания закономерностей процесса производства необходимо более подробно охарактеризовать категории потребностей, блага и факторов производства.

Потребности человека можно определить как состояние неудовлетворенности, или нужды, которое он стремится преодолеть. Именно это состояние неудовлетворенности заставляет человека предпринимать определенные усилия (осуществлять производственную деятельность). Классификация потребностей отличается огромным разнообразием. Многие экономисты предпринимали попытки «разложить по полочкам» все многообразие потребностей людей. Так, **А. Маршалл**, ссылаясь на немецкого экономиста Гер-

¹ **Первый** тип взаимосвязей в марксистской терминологии принято называть производительными силами, а второй тип — производственными отношениями. Немарксистская экономическая теория не пользуется этими терминами. Тем не менее смысловые эквиваленты этих понятий можно найти у различных ученых. Взятые сами по себе, категории производительных сил и производственных отношений в учении **К. Маркса** могут и не **вызывать возражения**. А вот достаточно жесткая соподчиненность, иерархия этих категорий (см. **предисловие «К критике политической экономии» К. Маркса**) — вкупе с так называемой надстройкой образующих так называемую **общественно-экономическую формацию** — представляется **небезупречной**. Сам формационный подход к оценке исторического развития человечества — не единственный в общественных науках

майна, отмечает, что потребности можно подразделять на абсолютные и относительные, высшие и низшие, неотложные и могущие быть отложенными, прямые и косвенные, настоящие и будущие и др. (Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993, т.1. С.153). В современной учебной экономической литературе чаще всего используется деление потребностей на первичные (низшие) и вторичные (высшие). Под первыми подразумеваются потребности человека в еде, питье, одежде и т.д. Вторичные потребности связаны главным образом с духовной, интеллектуальной деятельностью человека — потребности в образовании, искусстве, развлечении и т.п. Деление это в известной степени условно: роскошная одежда миллионера не обязательно связана с удовлетворением первичной потребности, а, скорее, с представительскими функциями. Кроме того, деление потребностей на первичные и вторичные сугубо индивидуально для каждого отдельного человека: для некоторых чтение — первичная потребность, ради которой они могут отказать себе в удовлетворении потребностей (хотя бы частично) в одежде или жилище.

Потребности человека не остаются неизменными; они развиваются по мере эволюции человеческой цивилизации и это касается прежде всего высших потребностей. Часто встречается выражение «человек с неразвитыми потребностями». Конечно, здесь имеется в виду неразвитость высших потребностей, так как потребность в еде и питье заложена самой природой. Изысканная кулинария и сервировка свидетельствуют скорее всего о развитии потребностей высшего порядка, связанных и с эстетикой, а не только с простым насыщением желудка.

Благо — это средство для удовлетворения потребностей. **А.Маршалл** определяет благо как «желаемую вещь, удовлетворяющую человеческую потребность». **Ж.-Б.Сэй** определяет блага «как средства, которые мы имеем для удовлетворения наших потребностей». **А.Шторх** подчеркивает что «приговор, произносимый нашим суждением насчет полезности предметов... делает их благами» (см. подробнее: **Менгер К.** Основания политической экономии. **Австрийская** школа в политической экономии. М., 1992. С.39) Свойство какого-либо предмета, которое позволяет удовлетворять определенную потребность человека, еще не делает его благом. На этот факт особое внимание обращает один из виднейших представителей австрийской школы

К. Менгер. Так, корень женьшеня способен поднять жизненный тонус человека. Но пока людьми не была поставлена **в причинно-следственную связь** потребность в оздоровлении организма с целительной силой женьшеня, это растение не носило характера блага. Другими словами, способность предмета удовлетворять какую-либо потребность должна быть **осознана** человеком.

Факторы производства (труд, капитал, земля, предпринимательство) будут подробно охарактеризованы в гл.9. Здесь же мы только подчеркнем, что под капиталом как фактором производства понимаются отнюдь не отношения эксплуатации. Если воспользоваться терминологией австрийской школы, **то капитал — это блага высшего порядка** (в отличие от благ **низшего порядка**). Так, хлеб является благом низшего порядка, потому что он удовлетворяет потребность в еде непосредственно. А вот печь (или другое приспособление для изготовления хлеба) удовлетворяет нашу потребность в хлебе не непосредственно, а косвенным путем. По мере развития человеческой цивилизации значение благ высшего порядка (или средств для производства, по выражению К. Менгера) все более увеличивается. Классификация благ, так же, как и потребностей, отличается большим разнообразием. Но здесь мы только отметим, что блага низшего и высшего порядка иногда именуется соответственно как **блага прямые** и **блага косвенные**, или как **предметы потребления** и **средства производства**. В данном случае под капиталом подразумеваются средства производства.

До сих пор речь шла главным образом о материальных благах. Но процесс производства включает в себя и оказание **материальных услуг**. Например, транспортировка готовой вещи от производителя к потребителю. В данном случае производство подразумевает не создание вещи, которую можно потрогать, а перемещение ее в пространстве..

Когда **А. Смит** писал свое знаменитое произведение «Исследование о природе и причинах богатства народов», господствующим в экономической теории и в обыденном сознании было представление о материальных благах и услугах как воплощении богатства. Хотя уже в XVIII — начале XIX вв. высказывались предположения о иных формах благ — нематериальных. Так, **Ж.-Б.Сэй** причислял к благам и адвокатские конторы, и круг покупателей купца, и славу военного предводителя. Особое внимание немате-

риальным благам уделял и А.Маршалл. Действительно, потребности людей не ограничиваются лишь использованием в своих целях материальных благ. И услуга адвоката, и лекция в университете, и цирковое представление удовлетворяют определенные человеческие потребности, и потому мы можем говорить о производстве **нематериальных благ и услуг**. Значение этого рода деятельности неизмеримо возросло во второй половине XX века по сравнению даже с веком XIX, не говоря уже о более ранних стадиях человеческой цивилизации. Таким образом, **современное понимание процесса производства включает в себя создание как материальных благ и услуг, так и нематериальных благ и услуг**. Соответственно, различают материальное производство (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и т.п.) и нематериальное производство (образование, здравоохранение и т.п.).

Этот параграф имеет в своем названии словосочетание «**общественное** производство». Почему потребовался этот эпитет? Разве понятие производства как такового недостаточно для того, чтобы уяснить необходимость взаимодействия основных факторов производства? Дело в том, что процесс производства осуществляется не изолированными субъектами хозяйства, а в обществе, в системе общественного разделения труда (см.гл.5). Даже отдельный ремесленник или фермер, полагая, что он действует полностью независимо, на самом деле связан тысячами хозяйственных нитей с другими людьми. Здесь же можно отметить, что метод Робинзоны, когда в качестве примера рассматривается отдельный человек (один из широко применяемых методов исследования в экономической теории), живущий на необитаемом острове, не противоречит утверждению об общественном характере производства. Робинзоны помогает лучше уяснить механизм рационального экономического поведения отдельного человека, но этот механизм не перестает действовать, если от модели Робинзона мы переходим к реалиям общественного производства. Может показаться, что с изучением общественного производства связан только раздел «макроэкономика», а «микроэкономика» имеет дело только с отдельными хозяйствующими индивидуумами. Действительно, при изучении микроэкономики нам чаще всего придется брать в качестве примера отдельного производителя или потребителя. Но при этом нужно помнить, что эти субъекты действуют в системе

общественного разделения труда и в системе ограничений, налагаемых общественными институтами (например, институтом собственности).

Общественное богатство выступает как результат процесса производства. Традиционное понимание общественного богатства, восходящее к основоположникам классической школы, характеризует его как воплощенный в материальных благах накопленный прошлый труд предшествующих и настоящего поколений. А К.Маркс отмечал, что все, что «не является результатом человеческой деятельности, результатом труда, есть природа и в качестве таковой не является социальным богатством» (Маркс К., Энгельс Ф Соч., т.26, ч.3. С.446). Не вдаваясь сейчас в полемику о том, каков вклад каждого из факторов производства в создание богатства (а разные школы в экономической теории по-разному освещают эту проблему), заметим, что А.Смит, Д.Рикардо, К.Маркс отводили именно труду решающую роль. Правда, К.Маркс подчеркивал мысль У.Петти о том, что «труд — отец богатства, земля — его мать», и это выражение еще встретится на страницах нашего учебника в связи с теориями стоимости. **Сейчас** же важно подчеркнуть, что современная западная экономическая мысль все чаще критикует тезис о материальном содержании богатства. Так, американский экономист П.Хейне говорит о том, что «слово материальный на самом деле не имеет смысла в сочетании с такими словами, как богатство или же благосостояние» (Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. С.172). Экономический рост, по мнению Хейне, состоит не в увеличении производства вещей, а в увеличении богатства. А богатство — это все, что люди ценят. Такое определение богатства позволяет включить в это понятие и профессиональные знания, и природные ресурсы, и природные способности человека, и свободное время (о последнем как о специфической форме богатства писал еще К.Маркс). С теоретической точки зрения подобное понимание богатства позволяет высветить многие грани этой экономической категории. Однако, когда речь идет о статистических расчетах и международных сопоставлениях национального (общественного) богатства, это широкое определение делает затруднительным и если вообще возможным и конкретные цифровые подсчеты. Нельзя забывать и о том, что общественное богатство можно представить как в натуральной, так и в денежной форме, следова-

тельно, изменение стоимости самих денег может привести и к различным оценкам одного и того же количества материальных благ (подробнее об этом — **вгл.** 11). Изменение оценок людей может привести к изменению реальных размеров богатства той или иной страны. Так, в бывшем Советском Союзе производилось в год такое количество обуви, которое превышало аналогичный показатель Англии, Франции и ФРГ, вместе взятых. Абсолютные размеры производства цемента, металлорежущих станков и др. также превосходили показатели развитых промышленных стран. Но было ли действительно создание всех этих вещей богатством, если, например, отечественную обувь **потребители** покупали лишь тогда, когда не находили импортной? Богата или бедна Россия? Можно услышать прямо противоположные ответы на этот вопрос. Да, мы бедны, потому что у нас не хватает продовольствия, одежды, жилищ по доступным ценам для большинства населения страны. Да, мы богаты, потому что обладаем огромными запасами природных ресурсов, квалифицированными кадрами, приоритетом во многих научных исследованиях. Иногда вопрос ставится и **так**: если мы так богаты, то почему мы так бедны? Стали ли мы богаче, если, например, увеличили производство хлопка ценой засоления и эрозии почвы?

Очевидно, что современное понимание категории богатства неразрывно связано с понятием эффективности, а эффективность также зависит от оценок людей. Поэтому в дальнейших параграфах этой главы будут рассмотрены категории эффективности в производстве и эффективности в распределении (экономической эффективности).

Еще раз подчеркнем, что понимание богатства как экономической категории зависит от оценок. Это оценочная категория и вне суждений человека о ценности того или иного блага не существует. Можно дать такую характеристику понятия богатства: это все, что расширяет выбор человека (альтернативные возможности). С этой точки зрения и вещи, и деньги, и знания, и природные ресурсы, и свободное время расширяют наш выбор и могут расцениваться как богатство.

Богатство всегда необходимо рассматривать в контексте удовлетворения потребностей человека. Так, если материальные и нематериальные блага и услуги имеются в количестве, способном удовлетворить наши потребности до

полного их **насыщения**¹ и эти блага нам доступны, можно говорить, что мы богаты. Но вновь нужно обратить внимание на относительность категории богатства. Богат ли йог, обходящийся минимумом пищи и сосредоточенный на постижении Бога? Богат ли миллионер, прикованный параличом к постели и потерявший умственную и физическую дееспособность? Что означает широко распространенное выражение «Главное богатство — здоровье»? Или «Главное богатство — свобода»? Возможно ли быть свободным, не обладая тем количеством материальных благ, которое признано прожиточным минимумом?

Так много вопросов при анализе категории богатства поставлено для того, чтобы подчеркнуть значение **относительных** категорий и величин в экономической теории. Это станет яснее в последующем, после анализа категорий ценности, меновой ценности, условий равновесия потребителя и производителя на рынке, процента и т.д.

§ 3. Производство, распределение, обмен и потребление

В результате общественного производства создается общественный продукт. В своем движении общественный продукт проходит ряд взаимосвязанных стадий: **производство, распределение, обмен и потребление.**

Производство — это исходный пункт², в котором создается **продукт**, а точнее — материальные блага и услуги. Будучи созданными в процессе производства, эти блага завершают свое движение в потреблении. Но важно подчеркнуть, что потребление является непосредственной целью производства лишь во вне рыночных системах хозяйства. Например, целью охоты и собирательства первобытной общины было потребление добытого за день; некоторая часть предметов потребления могла быть отложена в качестве запаса. Целью производства в рабовладельческом обществе было потребление (зачастую расточительное) ра-

¹ Полное насыщение на данный момент времени. Сегодня вы сыты, но завтра вновь почувствуете голод.

² Исходный пункт только в рамках той очевидной истины, что для того, чтобы жить, человек должен вначале пить, есть, иметь **жилище** и т.д. В рыночном же хозяйстве производство будет осуществляться лишь тогда, когда рынок и вообще сфера обмена дали производителю соответствующий ценовой сигнал.

бывладельцев, ничтожная часть произведенного доставалась рабам. Вообще в натуральном хозяйстве (рабовладение, феодализм) потребление, вполне очевидно, непосредственно является целью производства. Однако в системе рыночного хозяйства непосредственной целью является получение прибыли. Это — не изъян системы рыночной экономики, а ее важнейшее преимущество. «Стремление к прибыли, — подчеркивает выдающийся австрийский экономист Ф.Хайек, — это как раз то, что позволяет использовать ресурсы наиболее эффективно. Высокоосознательный социалистический лозунг «Производство во имя потребления, а не ради прибыли...» свидетельствует о полном отсутствии внимания к тому, как приумножаются производительные возможности» (Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992. С.182).

Если производство рассматривать как непрерывно возобновляющийся процесс, который включает в себя распределение, обмен и потребление произведенных благ и услуг, то это — воспроизводство.

Разумеется, в конце концов производство ведется ради потребления. Но еще раз необходимо отметить, что конечная и непосредственная цель производства могут не совпадать, как это и происходит в системе рыночного хозяйства.

Обмен как экономическая категория будет подробнее охарактеризован в связи со специализацией и разделением труда в обществе (гл.5). В данном параграфе мы должны подчеркнуть мысль многих экономистов неоклассиков о производительности обмена. Смысл здесь заключается в том, что обмен способствует увеличению **богатства** общества. Эта идея не всегда являлась общепризнанной. Так, физиократы считали производительным только труд в сельскохозяйственном производстве. А.Смит и Д.Рикардо считали производительным и труд в сфере промышленности. К.Маркс считал производительными только отрасли материального производства и всячески подчеркивал непроизводительный характер обмена: в этой сфере человеческой деятельности ничего не создается, происходит только смена денежной формы стоимости на товарную и наоборот. В связи с этим неоклассики задают вопрос: а правомерно ли вообще говорить о том, что человек создает материальные **предметы** как таковые? А.Маршалл поясняет эту мысль следующим образом: все, что человек может сделать с физической природой — это либо перестроить (комбини-

ровать) материальные предметы так, чтобы сделать их более полезными, например, соединить **куски** дерева и сделать стол, либо расположить материальные предметы так, чтобы природа сделала их более полезными (посеять зерна и получить колосья пшеницы). В подтверждение своих рассуждений **А.Маршалл** ссылается на философа **Ф.Бэкона**: «В действительности человек не может ничего другого, как только соединять тела природы. Остальное природа совершает внутри себя» (Маршалл А. Принципы экономической науки, М., 1993, т.1. С.122). Обмен с этой точки зрения также производителен, как и производство, потому что он способствует перемещению в пространстве благ таким образом, что полнее удовлетворяются человеческие потребности и, следовательно, увеличивает богатство общества, если не сводить богатство только к вещам, которые можно потрогать (см. §2 данной главы). Расхожие представления о том, что торговцы «ничего не **создают**» покоятся на мифе о неперменном материальном, осязаемом характере богатства.

Распределение как категория экономической науки — это не только распределение результатов общественного производства (конечных товаров и услуг в рыночном хозяйстве). Это и распределение ресурсов, или факторов производства. В этом смысле распределение в обществе зависит от института собственности, так как факторы производства принадлежат их собственникам. В рыночной системе хозяйства распределение ресурсов происходит под воздействием ценового механизма, а не по чьему-либо личному указанию.

Распределение и обмен не просто опосредствуют связь между производством и потреблением. В известном смысле эффективное производство вообще невозможно без «первичности» обмена и распределения.

Традиция западной экономической мысли начинать анализ рыночного хозяйства именно со сферы обмена и распределения достаточно отчетливо прослеживается, начиная с А. Смита **и** кончая любым американским учебником по экономике (**см. например**, Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991). Это не случайность. Ибо экономика появляется лишь тогда, когда возникает обмен, а распределение осуществляется не по воле рабовладельца или феодала, а на основе объективных рыночных сигналов. «Обилием продукта мы обязаны методам «распределения»,

т.е. системе рыночного ценообразования. Объем того, что мы делим, зависит от принципа организации производства, а в данном случае это рыночная система ценообразования и **распределения»** (Хайек Ф. Пагубная самонадеянность, М., 1992. С.162).

Потребление можно рассматривать как своеобразное отрицательное производство, по выражению А.Маршалла. Поскольку в процессе потребления происходит уменьшение или разрушение полезности, постольку потребление характеризуется как отрицательное производство. Однако нельзя понимать потребление исключительно как процесс уничтожения полезностей. Дело в том, что само потребление можно подразделить на два типа — личное потребление и производственное, или производительное потребление. Первый тип потребления осуществляется вне рамок общественного производства: еда, питье, чтение всегда остаются **индивидуализированным** процессом, если, конечно, не рассматривать тоталитарные режимы и казарменные порядки, в которых властные структуры стремились в принципе свести к минимуму какие-либо индивидуальные акты и решения. Вместе с тем существует ряд благ, которые по своей природе предполагают общественное, коллективное потребление: театральные постановки, кинопросмотры, футбольные матчи и т.п. С развитием новых электронных средств информации и этот тип благ становится возможным потреблять в индивидуальном порядке.

Второй тип потребления предполагает использование косвенных благ, или средств производства, для создания новых полезностей. В сущности, процесс производства есть не что иное, как процесс производительного потребления.

§ 4. Простое и расширенное воспроизводство. Экономическая эффективность (Парето-эффективность)

Простое воспроизводство - это процесс, при котором воспроизводство возобновляется из года в год в неизменных размерах. Расширенное воспроизводство — это возобновление производства во все увеличивающихся размерах.

Результатом расширенного воспроизводства становится все возрастающая масса общественного продукта. Однако для общества небезразлично, ценой каких затрат оно получает конкретный общественный продукт

Важнейшая категория экономической науки — **эффективность**. Анализ развития общественного производства невозможно вести, не используя это ключевое понятие. В самом общем виде эффективность можно определить **как отношение между результатом и затратами на этот результат**. Однако это слишком широкое определение, нуждающееся в конкретизации. Так, эффективность применительно к отдельно взятой хозяйственной единице не тождественна эффективности в масштабах всего общества. Если предприятие осуществляет свою деятельность с минимальными затратами всех факторов **производства**, то принято говорить об эффективности производства данного хозяйственного субъекта. Другими словами, чем меньше объем затрат и чем больше величина, в которой воплощен результат хозяйствования, тем выше эффективность. В обыденном понимании эта разница (применительно к рыночной экономике) называется прибылью. Более строгое в научном отношении определение прибыли будет дано в гл.10. Помимо этого, нельзя забывать, что отношение **«результат»** **«затраты»**

может быть выражено как в натуральных, так и денежных величинах и показатель эффективности при этих способах выражения может оказаться разным для одной и той же ситуации. Но главное, нужно четко уяснить: эффективность в производстве — это всегда отношение; относительная, а не абсолютная величина.

До сих пор речь шла о производственной эффективности. **Экономическая эффективность** — несколько иной показатель. Эта категория используется для оценки результативности всего общественного производства. С точки зрения всего народного хозяйства эффективным будет считаться такое состояние, когда наиболее полно удовлетворены потребности всех членов общества при данных ограниченных ресурсах. Точнее это положение может быть сформулировано следующим образом: **экономическая эффективность хозяйственной системы** — это состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Такое состояние называется **Парето-эффективностью** (по имени итальянского экономиста В.Паретто — см.гл.2). Американские экономисты Э.Долан и Д.Линдсей поясняют состояние Парето-эффективности так: **«Если существует способ улучшить ваше положение, не нанося никому ущерба, то проходить мимо**

такой возможности бессмысленно (неэффективно)» (Додан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. С-Пб., 1992. С.12). С этой точки зрения интересно сравнить экономическую эффективность рыночной и социалистической систем хозяйствования. При этом нужно иметь в виду, что рыночная экономика далеко не всегда соответствует критерию Парето-эффективности. Однако масштабы расточительности ресурсов (неэффективности) — и труда, и капитала, и земли — в системе реального социализма гораздо больше. Сколько драгоценных ресурсов земли, материалов (сырья и полуфабрикатов), готовой продукции, труда растрачивалось в нашей стране впустую, хотя эти ресурсы могли бы улучшить положение многих людей, не ухудшая при этом благосостояния других! Следовательно, эффективность общественного производства в нерыночном хозяйстве оказывается ниже, чем в капиталистических странах. Более глубокое понимание Парето-эффективности возможно лишь после изучения проблемы рыночного равновесия (гл.6).

Важнейшей характеристикой общественного производства при любых хозяйственных системах является категория **экономического роста**. Экономический рост — это количественное и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени. Экономический рост означает, что на каждом данном отрезке времени в какой-то степени облегчается решение проблемы ограниченности ресурсов и становится возможным удовлетворение более широкого круга потребностей человека (См. подробное приложение III).

Принято различать **экстенсивный и интенсивный** тип экономического роста.

В первом случае увеличение общественного продукта происходит за счет количественного увеличения факторов производства: вовлечение в производство дополнительных ресурсов труда, капитала (средств производства), земли. При этом технологическая база производства остается неизменной. Так, распашка целинных земель с целью получения большего количества зерновых культур, вовлечение все большего и большего количества рабочих для строительства электростанций, производство все большего количества зерноуборочных комбайнов — все это примеры экстенсивного пути увеличения общественного продукта.

При интенсивном типе роста главное — повышение производственной эффективности, рост отдачи от **исполь-**

зования всех факторов производства, хотя количество применяемого труда, капитала и др. может оставаться **неизменным**. Главное здесь — совершенствование технологии производства, повышение качества основных факторов производства. Важнейший фактор интенсивного экономического роста — повышение производительности труда. Этот показатель можно представить в виде дроби: $ПТ = \frac{П}{Т}$, где ПТ — производительность труда, П —

созданный продукт в натуральном или денежном выражении, Т — затраты единицы труда (например, человеко-час).

В условиях научно-технической революции, развернувшейся с середины XX века, преимущественным типом развития в западных индустриальных странах становится интенсивный экономический рост.

Теория экономического роста является одним из наиболее сложных разделов экономической науки, посвященной исследованию рыночного хозяйства. Как определить **вклад** каждого из факторов производства в процесс увеличения общественного продукта? Как измерить качественное совершенствование труда, капитала и земли, т.е. какие **показатели** могут отразить эти изменения? Для теоретического исследования этих проблем широко используется аппарат математического анализа. Особое значение анализ экономического роста имеет в последние десятилетия, в связи с необходимостью решения экологических проблем, приобретающих все более глобальный, планетарный характер.

§ 5. Технологический выбор в экономике

Экономическая теория констатирует, что ограниченность ресурсов определяет альтернативность их использования.

Для иллюстрации воспользуемся цифровым примером американского экономиста **П. Самуэльсона**.

Допустим, необходимо произвести два товара — пушки и масло. Эти товары, как правило, используют для иллюстрации альтернативности гражданского и военного производства. Например, абсолютно все ресурсы общества направлены на производство масла. Будем считать объем его в 5 млн. кг — это максимум, который возможно произвести при данном уровне ресурсно-технологического обеспечения. Альтернатива «масляному раю» — пушечное производство при том же ресурсно-технологическом ограничении, которое может составить максимально **15** тыс. шт

Однако, если общество снизит объем производства масла, то сможет иметь и пушки. Причем объемы производства масла и пушек не только альтернативны, но и взаимодополняемы при учете ограниченности ресурсов как единого целого. Значения альтернативных возможностей приведены в табл.1.

Таблица 1

Альтернативные возможности производства
масла и пушек

Возможности	Пушки, тыс.шт.	Масло, млн.кг
А	15	0
В	14	1
С	12	2
Д	9	3
Е	5	4
F	0	5

Иллюстрация этой констатации представлена на графике производственных возможностей, или трансформации (рис.1), где по горизонтали отмечено количество масла, а по вертикали количество пушек. Зафиксировав цифры на графике и соединив их, получаем кривую производственных возможностей, или трансформации.

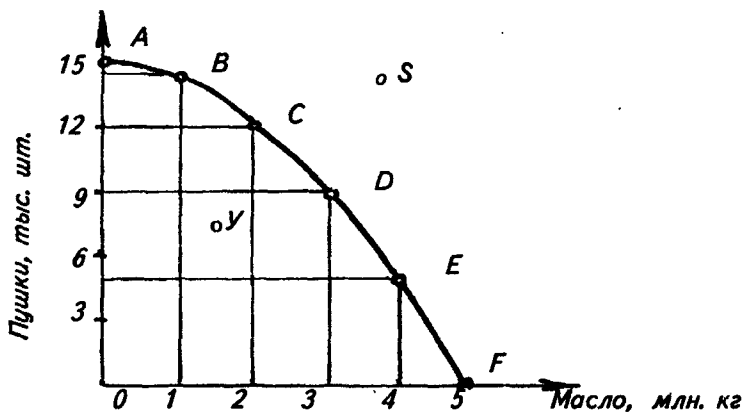


Рис.1.

Экономический смысл трансформации состоит в том, **что** экономика полной занятости всегда альтернативна, т.е. она должна выбирать в данном случае между гражданским и военным производством путем перераспределения ресурсов.

Кривая трансформации показывает значение альтернатив для общества. При абсолютном использовании всех ресурсов, т.е. в экономике полной занятости, все точки возможных комбинаций производства пушек и масла находятся на кривой трансформации. Любая точка на кривой трансформации означает состояние Парето-эффективности. В варианте же неполной загрузки производственных мощностей или безработицы различные комбинации производства масла и пушек находятся не на кривой, а например, в точке Y эта точка показывает, что при использовании дополнительных ресурсов можно увеличить и гражданское, и военное производство.

Общество, находящееся на рассматриваемом (иллюстрируемом кривой) максимальном уровне производственных возможностей не в состоянии одновременно увеличить военное и гражданское производство и переместиться в точку S .

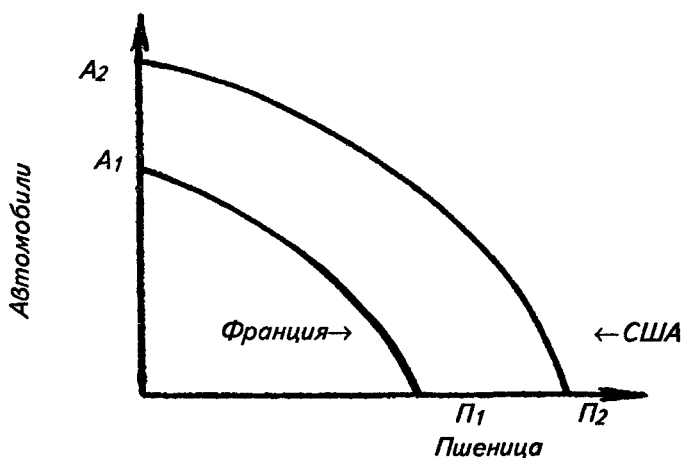


Рис.2

Кривая трансформации может иллюстрировать и различия, существующие в области производственных возможностей в каких-либо странах. Так, на рис.2 изображены кривые трансформации производственных возможностей двух стран — Франции и США.

Очевидно, что производственный потенциал США мощнее, чем у Франции. Даже если бы Франция решила полностью сосредоточиться на производстве только автомобилей, ее потенциал позволил бы ей достичь максимума в точке **A₁**. **США**, поставив аналогичную задачу, достигнут максимума производства автомобилей в точке **A₂**, что объясняется превосходством ресурсно-технического обеспечения США в сфере автомобилестроения.

Разумеется, данные графики являются лишь абстрактной моделью реально существующих различий производственного потенциала двух стран. Но для нас на данном этапе исследования важно показать, что в каждый момент времени страна обладает ограниченными возможностями и не может вырваться за пределы своей кривой трансформации.

Но возможен ли вообще переход с более низкого на более высокий уровень кривой производственных возможностей? Да, этот переход может осуществляться в результате технических открытий, разработки новых месторождений полезных ископаемых, научных прорывов в самых различных областях человеческой деятельности.

Общество всегда должно выбирать между накоплением (капиталовложениями) и потреблением. Если на какое-то время отказаться от расширения текущего потребления различных благ и услуг (имеется в виду личное, а не производственное потребление) и увеличить размеры накопления (строительство новых заводов и фабрик), то можно через несколько лет перейти на более высокую кривую трансформации.

На рис.3 показано соотношение между объемом накопления и уровнем потребления у четырех разных стран (A, B, C, D), имеющих одну и ту же кривую трансформации; в точке A — самый низкий из всех четырех стран объем накопления (страна A), а в точке D — самый высокий объем накопления (страна D).

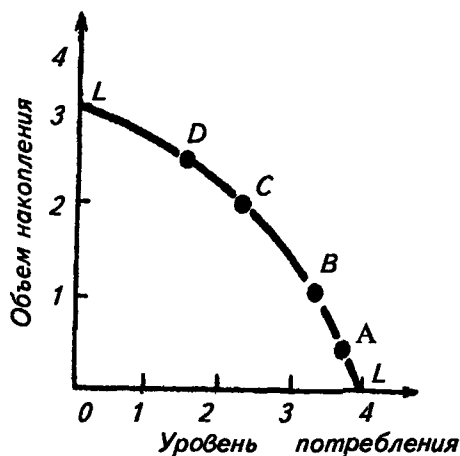


Рис.3.

Кривая LL демонстрирует одинаковый уровень производственных возможностей стран А, В, С, D, но имеющих различные объемы накопления. С реализацией накоплений, т.е. строительством новых производственных объектов, страны могут переместиться на более высокий уровень кривых трансформации. В этом случае изменятся и уровни потребления в анализируемых странах (рис.4).

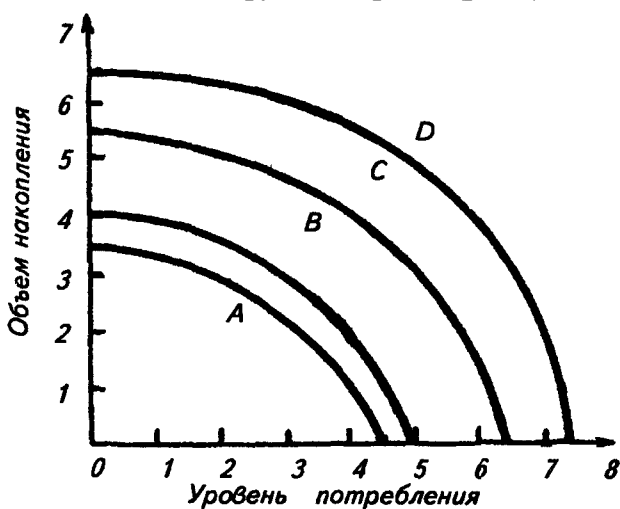


Рис.4

Если сравнить рис.3 и 4, то можно констатировать следующее: страны А, В, имевшие сравнительно небольшие объемы накоплений, немного увеличили и свои размеры потребления.

Иная картина наблюдается в странах С, D, где были реализованы очень большие объемы накоплений. Страны С, D получили возможность резкого повышения уровня потребления в сравнении со странами А, В.

§ 6. Экономический закон возрастания дополнительных затрат. Альтернативная стоимость

С помощью кривой **производственных** возможностей (рис.1) можно сформулировать еще раз тезис об альтернативности производства различных видов товарных групп в экономике полной занятости. Форма же графика показывает своеобразную «цену» одной товарной группы, выраженную в альтернативном количестве благ другой товарной группы.

Здесь мы впервые сталкиваемся с категорией цены. Обыденное понимание этой категории сводит цену к определенной сумме денег, которую нужно заплатить за приобретение товара. Однако цена чего-либо не обязательно выражается в деньгах. Научное понимание феномена цены связано с понятием альтернативной стоимости (альтернативных издержек), по-английски — opportunity cost (издержки упущенных возможностей). **В** нашем примере цену масла мы выражаем в количестве пушек, от производства которых надо отказаться. Увеличивая производство масла, общество несет издержки упущенных возможностей, т.е. возможностей наращивания военного производства.

В рыночном хозяйстве цена всегда отражает альтернативную стоимость (издержки упущенных возможностей) Цена может выражаться как в товарах (от производства или потребления которых пришлось отказаться), так и в деньгах, а также в величине времени. Так, выстояв 3-часовую очередь за бесплатной тарелкой супа, человек на самом деле приобрел это благо даром: ведь существуют альтернативы использования времени в течение этих 3-х часов. Например, можно было бы послушать лекцию, посмотреть телевизор, наняться грузчиком в овощной магазин на 3 часа и т.д. Ведь в сутках — всего 24 часа, время — это благо к которому также приложимо понятие редкости, и человек

всегда должен выбирать между различными вариантами использования суточного запаса часов.

Итак, выяснив, что цена есть не что иное, как альтернативные издержки, продолжим рассмотрение выбора между военным и гражданским производством.

Например, чтобы произвести масло в количестве 1 млн. кг, надо отказаться от производства 1 **тыс. пушек** (сократить их производство с 15 до 14 тыс.). Для наращивания производства масла с 1 до 2 млн. кг нужно отказаться уже от 2 **тыс. пушек** (14 тыс. — 12 тыс.). Наконец, последнее приращение в производстве масла (с 4 до 5 **млн. кг**) потребует отказа от 5 тыс. пушек (5 тыс. — 0). Таким образом, за каждый дополнительный миллион килограммов масла общество должно платить все большую «цену» в виде непродуцированных пушек. Та же закономерность действует и в случае перехода от производства масла ко все большему количеству пушек (переключение с гражданского на военное производство). Но в этом случае выражение закона возрастающих затрат принимает следующую форму: отказ от каждого миллиона килограмма масла будет выражаться во все меньшем приросте производства **пушек**. Так, вначале отказ от 1 млн. кг масла (с 5 до 4 млн.) выразился в большом «скачке» в производстве пушек (с 0 до 5 тыс. шт.). Следовательно, такой прирост в развертывании военного производства обошелся обществу сравнительно дешево. Однако последующее сокращение производства масла (с 4 до 3 млн.; с 3 до 2 млн. и т.д.) будет выражаться во все меньшем приросте военной продукции (с 5 до 9-4 тыс.; с 9 до 12-3 тыс. и т.д.). А это означает, что за переход от гражданского к военному производству **общество** платит все более высокую цену.

Сущность экономического закона возрастающих затрат состоит в том, что при увеличении объема одноименной товарной группы неизбежно возрастание затрат на единицу товара, выраженных в другой товарной группе (рост издержек упущенных возможностей).

§ 7. Закон убывающей доходности.

Экономия на масштабе производства

Закон убывающей доходности определяет взаимосвязи между затратами в производстве и выпуском продукции. Иначе говоря, закон убывающей доходности отражает связь между выпуском дополнительной продукции и изменением одного фактора производства при неизменном объеме других факторов — табл.2.

Таблица 2

Количество труда изменяется, количество земли — постоянно

Количество труда	Объем производимого продукта	Дополнительная продукция как результат увеличения количества труда
2	400	400
4	600	200
6	640	40
8	660	20
10	670	10

Объяснение смысла закона убывающей доходности может быть таким: дополнительно применяемые затраты одного фактора (труда) сочетаются с неизменным количеством другого фактора (земли). Следовательно, новые дополнительные затраты дают все меньший объем дополнительной продукции.

Еще раз подчеркнем, что закон убывающей доходности действителен только при **изменении одного фактора** (или нескольких факторов) производства и **неизменности остальных**.

Другой результат наблюдается при одинаковом и одновременном увеличении **всех факторов** производства: наличие процесс увеличения выпуска продукции в такой же или даже большей степени, по сравнению с увеличением факторов производства. Последний случай называется **ростом доходности на основе увеличения масштаба производства**. Например, затраты труда и капитала увеличились на 20%, а выпуск продукции — на 30%. Этот феномен объясняется тем, что, во-первых, в рамках крупномасштабного производства можно провести специализацию трудовых операций, что повышает производительность труда; во-вторых, возможна специализация управленческих функций; в-третьих, только на крупных предприятиях эффективно применение единичных дорогостоящих производственных мощностей: мощных компьютеров, робототехнического комплекса и т.д.

Основные понятия:

Производство

Экономика

Основные факторы производства

Потребности

Благо

Материальные и нематериальные блага и услуги

Богатство

Обмен, распределение, потребление

Эффективность в производстве

Парето-эффективность

Простое и расширенное воспроизводство

Экономический рост (экстенсивный и интенсивный)

Ограниченность (редкость)

Альтернативное использование ресурсов (технологический выбор)

Кривая трансформации

Альтернативная стоимость, или издержки упущенных возможностей

Цена как стоимость альтернативы

Закон возрастания дополнительных затрат

Закон убывающей доходности

Закон возрастающей доходности (экономия на масштабе производства)

Глава 4. КООРДИНАЦИЯ ВЫБОРА В РАЗЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ

§ 1. Хозяйственные системы: спонтанный порядок и иерархия

Хозяйственная система (хозяйственный порядок) — это особым образом упорядоченная система связи между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг.

Это означает, что не существует «броуновского движения» в хозяйственной деятельности людей, что разнообразные формы, в которых осуществляется процесс общественного воспроизводства, всегда оказывается организованным тем или иным образом.

Для того, чтобы осуществить свой выбор в мире ограниченных ресурсов, хозяйственный субъект должен располагать необходимой информацией о том, что, как и для кого производить. Выделенные слова формируют три основных задачи, которые должны решаться в любом обществе.

ЧТО ПРОИЗВОДИТЬ — это принятие решений о том, какие именно блага, какого качества, в каком количестве должны быть произведены.

КАК ПРОИЗВОДИТЬ — это принятие решений о том, с помощью каких ограниченных ресурсов и их комбинаций, с помощью каких технологий будут произведены блага.

ДЛЯ КОГО производить — это проблема, решающая, кому достанутся произведенные блага и в каком количестве будет располагать ими потребитель.

В сущности, различные хозяйственные порядки в истории человеческой цивилизации, будь то первобытная община, рабовладельческая латифундия, феодальное поместье, капиталистическое или социалистическое предприятие — это различным образом устроенные элементы информационной системы, которая и предопределяет решение трех основных задач хозяйственной жизни.

Кто же осуществляет координацию выбора, реализуемого людьми в процессе их повседневной хозяйственной деятельности? Ведь каждый человек — неповторим, у каждого **свои** вкусы и предпочтения, свои представления о способах, которыми необходимо осуществлять производство и распределение благ.

- Экономическая теория рассматривает два различных способа координации: спонтанный, или стихийный порядок и иерархия. В спонтанных порядках информация, необходимая производителям и потребителям, передается путем ценовых сигналов. Повышение или понижение цены ресурсов и произведенных с их помощью благ подсказывает хозяйственным агентам, в каком именно направлении нужно действовать, т.е. что, как и для кого производить. В любой системе производитель должен осуществлять расчет своих издержек (затрат) и получаемых выгод. Это относится и к потребителю. Но как это возможно осуществить, если человек, ведущий домашнее хозяйство или руководи-

тель предприятия **не** в состоянии окинуть взглядом весь «экономический космос» (выражение В.Ойкена, известного немецкого экономиста неолиберального направления)? Конечно, в хозяйстве Робинзона на маленьком острове или в рамках относительно небольшого первобытного племени количество имеющихся ресурсов и комбинации их альтернативного использования представляют собой (количественно) величину, поддающуюся учету. Но как возможно рассчитать соотношение выгод и издержек не в малых группах, а при «расширенном порядке человеческого сотрудничества», как именует Ф.Хайек современную хозяйственную систему, называемую капитализмом? Ведь информация об имеющихся ресурсах, о вкусах и предпочтениях потребителей рассеяна, рассредоточена, она не находится в некоем Центре. В таких условиях только механизм колебания цен, или альтернативных издержек, может скоординировать экономический выбор людей. Такая хозяйственная система названа Ф.Хайеком спонтанным (самопроизвольным) порядком, что подчеркивает эволюционный, независимый от чьих-либо намерений или планов характер ее возникновения. Спонтанный порядок возник естественным путем, в ходе развития человеческой цивилизации. Рынок — это и есть спонтанный порядок и подробный его анализ предстоит в последующих главах.

Но есть и другой способ получения информации о том, что, как и для кого производить. Это — система приказов и поручений, идущая сверху вниз, от некоего Центра к непосредственному исполнителю (производителю). Такая система называется иерархией. Примером иерархического порядка может быть первобытная община, где вождь племени решал, кому, как и чем заниматься в процессе хозяйственной деятельности. Иерархия — это и командно-административная система, или социализм, где государство в лице Госплана или высших партийных инстанций отдавало приказы, что именно производить, распределяло ресурсы, прикрепляло поставщиков к потребителям. В форме иерархии осуществляет свою деятельность и фирма, где руководитель предприятия отдает приказы своим подчиненным. Иерархия основана не на ценовых сигналах, а на власти, персонифицированной в лице руководителя фирмы или центрального управляющего государственного органа.

В реальном мире наблюдается сосуществование стихийных порядков и иерархий. Но от чего зависит сам факт той или иной организации общества?

Для этого важно ввести новую категорию, которая используется экономической теорией, а именно, транзакционные издержки¹. Эти издержки связаны не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами: поиск информации о ценах, о контрагентах хозяйственных сделок, издержки заключения хозяйственного договора, контроль за его исполнением и т.д. Здесь перечислены далеко не все компоненты транзакционных издержек и подробный их анализ нам предстоит осуществить в последующих главах. Однако уже из этого краткого определения ясно, что та или иная система будет функционировать как иерархия или как спонтанный порядок во многом в зависимости от величины транзакционных издержек.

Представим себе, что в «расширенном порядке человеческого сотрудничества» необходимо собрать информацию о потенциальных контрагентах обменных сделок, проконтролировать исполнение договора и т.п. Наиболее дешевым способом окажется здесь спонтанный порядок, ибо «собрать в единый кулак» всю рассеянную информацию окажется непосильной никакому Центру задачей. А вот в рамках фирмы способом, экономящим транзакционные издержки, оказывается иерархия. Здесь работники взаимодействуют друг с другом не при помощи ценовых сигналов; о том, чем ему заниматься и что производить, работник (например, рабочий при сборке автомобилей или клерк в банке) узнает от своего непосредственного начальства.

Таким образом, мы подошли к интересному выводу: оценивать эффективность спонтанных порядков или иерархий необходимо не с точки зрения нормативных оценок (плохо или хорошо), а с точки зрения экономии транзакционных издержек. Конечно, это не единственный критерий, но он очень важен. Этот подход помогает понять, почему оказалась неэффективной социалистическая система хозяйства: попытка построить все общественное

¹Этот термин введен в научный оборот **Р.Коузом** (см. список лауреатов Нобелевской премии).

производство по типу фирмы, или «единой фабрики», как писал **В.И. Ленин**, оказалась несостоятельной из-за огромных транзакционных издержек, с которыми связано регулирование из Центра (Госплана). Наивная социалистическая утопия, что можно в едином центре сосредоточить всю рассеянную в обществе информацию о ценностях ресурсов, о постоянно меняющихся предпочтениях потребителей и т.п., так и осталась утопией, нереализованной мечтой. Выдающийся вклад в развенчание иллюзий о возможности построения всего общественного хозяйства по типу иерархии внесли австрийские экономисты-неолибералы **Ф.Хайек** и **Л.Мизес**, соответственно в работах «Пагубная самонадеянность» (М., 1992) и «Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность» (М., 1993).

До сих пор мы исследовали, каким путем может передаваться информация о редких ресурсах в различных хозяйственных системах. Но облик той или иной системы зависит и от «правил игры», которых должны придерживаться все хозяйственные агенты.

§ 2. Права собственности как «правила игры» в хозяйственных системах

В современной экономической теории получило развитие целое направление экономического анализа, именуемое неонституционализмом. Одной из наиболее известных теорий этого направления является экономическая **теория прав собственности**.

У истоков теории прав собственности стояли два известных американских экономиста — **Р.Коуз**, лауреат Нобелевской премии 1991 г., почетный профессор Чикагского университета и **А.Алчиан**, профессор Лос-Анджелесского университета. В дальнейшем в разработке и использовании этой теории принимали активное участие **Й.Барцель**, **Г.Демеец**, **Д.Норт**, **Р.Познер** и др.

Своеобразие подхода авторов этой, по их словам, «универсальной мета-теории» к трактовке собственности и ее использованию в качестве методологической и общетеоретической основы экономического анализа состоит в следующем.

Во-первых, в своих исследованиях они оперируют не

привычным для нас понятием «собственность», а используют термин «право собственности». Не ресурс сам по себе является собственностью, а «пучок или доля прав по использованию ресурса — вот что составляет собственность» (Demsetz Н. Toward a theory of property rights — «American Economic Review». 1967, v 57, № 2).

Полный «пучок прав» состоит из следующих 11 элементов:

1. Право владения, т.е. право исключительного физического контроля над благами;

2. Право использования, т.е. право применения полезных свойств благ для себя;

3. Право управления, т.е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;

4. Право на доход, т.е. право обладать результатами от использования благ;

5. Право суверена, т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;

6. Право на безопасность, т.е. право на защиту от экспроприации **благ** и от вреда со стороны внешней среды;

7. Право на передачу благ в наследство;

8. Право на бессрочность обладания благом;

9. Запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде;

10. Право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга;

11. Право на остаточный характер, т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями и т.д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения представляют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Иначе говоря, права собственности есть не что иное, как определенные «правила игры», принятые в обществе. «Права собственности — это права контролиро-

вать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды. Именно права собственности — или то, что, по мнению людей, является соответствующими правилами игры, — определяют, каким именно образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса» (П.Хейне. Экономический образ мышления. С.325).

Вторая отличительная черта теории права собственности заключается в том, что феномен собственности выводится в ней из проблемы относительной редкости, или ограниченности ресурсов: «Без какой-либо предпосылки редкостей бессмысленно говорить о собственности» (Toumanoff P.G. Theory of market failure — «Kykkos», 1984, v. 37, № 4).

Правда, такой подход не является открытием вышеназванных авторов; впервые он был обоснован еще в 1871 г. австрийским экономистом **К.Менгером** в книге «Основания политической экономии». Собственность, писал **К.Менгер**, своим конечным основанием имеет существование **благ**, количество которых меньше по сравнению с потребностями в них. Поэтому **институт** собственности является единственно возможным институтом разрешения проблем «несоразмерности между надобностью и доступным распоряжению количеством благ» (**Менгер** К. Основания политической экономии. Австрийская школа политической экономии. М., 1992. С. 79).

Такое несоответствие ведет к тому, что центральным моментом отношений собственности становится их **исключительный характер**. Отношения собственности — это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. Отсутствие исключений из доступа к ресурсам (т.е. свободный доступ к ним) означает, что они — ничьи, что они не принадлежат никому или что то же самое — всем. Такие ресурсы не составляют объекта собственности. По поводу их использования между людьми не возникают экономические, рыночные отношения.

С точки зрения авторов теории прав собственности, исключить других из свободного доступа к ресурсам означает **специфицировать** права собственности на **них**¹.

¹Термин «спецификация» дословно означает перечисление подробностей, на которые необходимо обратить особое внимание.

Смысл и цель спецификации состоит в том, чтобы создать условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую пользу.

«Если права на совершение определенных действий могут быть куплены и проданы, — пишет Р.Коуз, — **их** в конце концов приобретают те, кто выше ценит даруемые ими возможности производства или развлечения. В этом процессе права будут приобретены, подразделены и скомбинированы таким образом, чтобы допускаемая ими деятельность приносила доход, имеющий наивысшую рыночную ценность» (Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 14).

Таким образом, основная задача спецификации, т.е. четкой определенности прав собственности, заключается в изменении поведения хозяйствующих субъектов таким образом, чтобы они принимали наиболее эффективные решения. Ведь только на собственника падают в конечном счете все положительные и отрицательные результаты осуществляемой им деятельности. Он поэтому оказывается заинтересованным в максимально полном их учете при принятии решений. Чем определеннее права собственности, тем сильнее стимул у хозяйствующего субъекта учитывать те выгоды или тот ущерб, которые его решения приносят другому лицу. Именно поэтому в процессе обмена прав собственности на те или иные блага будут переданы тому экономическому агенту, для кого они представляют наивысшую ценность. Тем самым обеспечивается эффективное распределение ресурсов, поскольку в ходе обмена они перемещаются от менее производительного к более производительному использованию, от лиц, менее их ценящих — к лицам, ценящим их больше.

В хозяйственной деятельности людей известны два основных правовых режима: частной собственности и государственной собственности, а также смешанные (на основе этих двух) правовые режимы.¹

Право частной собственности означает, что **отдельное** физическое или юридическое лицо обладает всем «пучком» из 11 прав собственности или, по образному выражению американского экономиста П.Хейне, некоторыми «травин-

ками» из этого пучка. Например, вы можете обладать 1-4 из перечисленных прав, но не обладать остальными правами. Комбинации **этих** прав с учетом того, что ими обладают различные физические и юридические лица могут быть весьма разнообразными. Поэтому можно говорить о разнообразии форм частной собственности (см.подробнее гл.8).

Право государственной собственности означает, что всем «пучком трав» или различными его компонентами обладает исключительно государство, причем, чем в большей степени все **11** прав на подавляющую массу ограниченных ресурсов реализуются государством, тем в большей степени такая система хозяйствования претендует на звание иерархии.

Современная хозяйственная система западных стран именуется «смешанной экономикой». И все-таки мы не совершим большой ошибки, если назовем эти страны капиталистическими. Во-первых, определяющим способом передачи информации в них является механизм ценовых сигналов, или спонтанный порядок. Во-вторых, в частной собственности находится преобладающая доля редких (ограниченных) ресурсов, главным из которых является капитал. Поэтому термин «смешанная экономика» отражает всего лишь то обстоятельство, что в чистом виде мы не наблюдаем ни спонтанного порядка, ни иерархии; ни правового режима частной собственности, ни государственной собственности. Речь не идет о некоем «третьем пути», по которому идут такие страны, как США, Великобритания, Швеция, Япония, Южная Корея и т.п. Более того, стремление расширить границы государственного сектора с неизбежностью будет усиливать иерархические компоненты в данной системе хозяйственных связей и чревато нарастанием транзакционных издержек, которые могут перечеркнуть благие намерения, с коим и связано усиление роли государства в экономике. В этом смысле и следует понимать бескомпромиссное высказывание Л.Мизеса: «Производство может направляться либо рыночными ценами..., либо правительственным советом по управлению производством. Третьего решения не существует. Невозможна

третья социальная система, которая была бы **ни** социалистической, ни капиталистической» (Людвиг фон **Мизес**. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая **ментальность**. М., 1993. С.113).

Основные понятия:

Хозяйственная система

Три основных задачи в любой хозяйственной системе

Спонтанный, или стихийный порядок

Иерархия

Трансакционные издержки и хозяйственные системы

Права собственности как «пучок прав» и как «правила игры»

Спецификация прав собственности

Право частной собственности

Право государственной собственности

«Смешанная экономика»

Раздел II. **МИКРОЭКОНОМИКА**

Глава 5. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

§ 1. Рынок и условия его возникновения

В самом общем виде рынок определяется как стихийный порядок. Эта характерная черта рынка обсуждалась в гл.4.

Учитывая, что в кратком определении невозможно осветить все грани этой важнейшей экономической категории, можно сказать, что рынок — это способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на децентрализованном, безличностном механизме ценовых сигналов.

В условиях исследуемой формы хозяйства рыночные связи охватывают всю систему и всех субъектов экономических отношений. В состав рынка входят и предприниматели, и работники, продающие свой труд, и конечные потребители, и владельцы ссудного капитала, собственники ценных бумаг и т.д. Основных субъектов рыночного хозяйства принято подразделять на три **группы**: домашние хозяйства, бизнес (предприниматели) и правительство.

Домашнее хозяйство — основная структурная единица, функционирующая в потребительской сфере экономики. Она может состоять из одного или более человек. В рамках домашнего хозяйства потребляются конечные продукты сферы материального производства и сферы услуг. Домашние хозяйства являются собственниками и поставщиками факторов производства в рыночной экономике. Полученные от продажи услуг труда, капитала и др. деньги расходуются для удовлетворения личных потребностей (а не для наращивания прибыли).

Бизнес — это деловое предприятие, функционирующее с целью получения дохода (прибыли). Оно предполагает вложение в дело собственного или заемного капитала,

доход от которого расходуется не просто на личное потребление, а для расширения производственной деятельности. Бизнес является поставщиком товаров и услуг в рыночном хозяйстве.

Правительство представлено главным образом различными бюджетными организациями, которые не имеют своей целью получение прибыли, а реализуют функции государственного регулирования экономики.

Один и тот же человек (взрослый член общества) может быть в составе и домашнего хозяйства, и бизнеса, и правительственного учреждения. Например, работая по найму государственным служащим, вы являетесь представителем правительственной организации; владея ценными бумагами какой-либо корпорации, вы представляете бизнес; расходуя свой доход на цели личного потребления, вы являетесь членом домашнего хозяйства. Соответственно современная рыночная экономика — это целая система рынков: товаров и услуг, труда, ссудных капиталов, ценных бумаг, валютных рынков и др.

Важнейшими условиями возникновения рынка являются общественное разделение труда и специализация. Первая из этих категорий означает, что в любом более или менее многочисленном сообществе людей никто из участников хозяйства не может жить за счет полного самообеспечения всеми производственными ресурсами, всеми экономическими благами. Различные группы производителей занимаются отдельными видами хозяйственной деятельности. Это и означает специализацию в производстве тех или иных благ и услуг. Специализация, в свою очередь, определяется принципом сравнительного преимущества, т. е. способностью производить продукцию при относительно меньшей альтернативной стоимости. Эта категория является одним из центральных понятий в экономической теории. Производители обладают разными навыками, умением, по-разному обеспечены ограниченными ресурсами. Например, два человека, **A** и **B**, производят обувь и платья. **Субъект A** за месяц может изготовить 2 пары обуви или сшить 4 платья. Производитель **B** соответственно 4 пары обуви или 16 платьев. Альтернативная стоимость одной пары обуви субъекта **A** равна двум платьям; у субъекта **B** альтернативная стоимость пары обуви равна четырем платьям. Относительно меньшая альтернативная стоимость (издержки упущенных возможностей) производства обуви

— у производителя А. Следовательно, ему следует полностью сосредоточиться (специализироваться) на производстве обуви, другому производителю целесообразнее специализироваться на производстве платьев, так как именно это благо имеет **относительно меньшую** альтернативную стоимость у производителя В. Принцип сравнительного преимущества объясняет как процессы специализации в рамках отдельного предприятия, так и в международных масштабах, о чем будет подробно сказано в гл.21.

Условием возникновения рынка является и так называемая **экономическая обособленность** субъектов рыночного хозяйства. Ведь обмениваются благами, созданными на основе общественного разделения труда и специализации, полностью независимые, автономные в принятии хозяйственных решений производители. Экономическая обособленность означает, что только сам производитель решает, что производить, как производить, кому и где продавать созданную продукцию. Адекватным правовым режимом состоянию экономической обособленности является режим частной собственности. На последнем выводе необходимо остановиться подробнее.

Может ли вообще возникнуть рынок какого-либо товара, если в обществе отсутствуют «правила **игры**», наделяющие субъектов хозяйства теми или иными правомочиями из «пучка прав», рассмотренного в гл.4? Кто станет специализироваться, например, на производстве картофеля с целью последующего обмена его на другую необходимую продукцию, если по закону земельный участок в любое время может быть конфискован в пользу государства или других лиц; производитель картофеля лишен права на доход (должен бесплатно сдавать продукцию государству); не существует права продажи и наследования земельного участка и т.д. Конечно, можно заставить производить картофель силой, путем принуждения, но тогда мы не можем говорить о рынке, ибо перед нами будет пример иерархической системы хозяйства. «Рынки могут существовать только для продуктов, права собственности на которые могут легко устанавливаться, **реализовываться** и передаваться» (Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. М., 1992, т. 1 С.9).

Для возникновения рынка какого-либо продукта важна и величина трансакционных издержек. Допустим, вы решили заняться выпечкой пирожных у себя дома с целью их

последующей **продажи** на самых оживленных точках вашего города. Однако необходимо получить разрешение санэпидемстанции на подобную деятельность; лицензию от муниципалитета; вероятно, придется платить дань рэкетирам, если речь идет о нынешних российских условиях и т.п. Если все эти **транзакционные** издержки, по предварительным расчетам, окажутся выше предполагаемого дохода, то рынок пирожных так и не будет создан. Таким образом, транзакционные издержки определяют условия и границы рыночной деятельности.

И, наконец, важным условием возникновения рынка является свободный обмен ресурсами. Ведь общественное разделение труда, специализация и обмен могут существовать и в иерархических системах, где Центр определяет кому и что производить, кому и с кем обмениваться произведенной продукцией. Только свободный обмен, существующий в спонтанных (стихийных) порядках, позволяет сформироваться свободным ценам, которые и будут подсказывать хозяйственным агентам наиболее эффективные направления их деятельности.

§ 2. Экономические и неэкономические блага. Товар

Благо вообще — это способность предметов удовлетворять потребности человека (см.гл.3).

Неоклассическая школа уделяет особое внимание разграничению экономических и неэкономических благ. Это разграничение связано с понятием редкости, о котором уже шла речь в гл.3. Благо **неэкономическое** имеется в неограниченном количестве. Экономическое благо является редким благом. Именно соотношение между потребностью (или в терминологии К.Менгера, видного представителя австрийской школы, надобностью), и доступным для распоряжения количеством благ, делает их экономическими или неэкономическими. Так, если вы живете в тайге, стволы деревьев для постройки жилища не являются для вас экономическими благами. Ведь их количество в огромное число раз превышает вашу потребность в этом строительном материале. И вода для питья, если вы живете на берегу чистейшего озера, не является экономическим благом. Таковым она станет для вас лишь в пустыне, где потребность человека в питье оказывается выше, чем доступное для удовлетворения этой потребности количество воды.

Неоклассическая школа подчеркивает, что товар — это экономическое благо, предназначенное для обмена, но в этом определении отсутствует указание на то, что товар должен обязательно быть продуктом труда — недаром на это обстоятельство обращает внимание К. Менгер, давая научное объяснение категории товара.

Интересно, что такая черта товара, как способность перемещаться в пространстве от одного лица к другому натолкнула этого ученого на мысль о необходимости разграничения понятия товар в обыденном и научном смысле слова. Те продукты, которые торговец или производитель держит наготове для обмена и которые относятся к движущимся вещам, легко переместимы в пространстве, называются товарами в обыденном понимании. Товары в научном понимании, подчеркивает К. Менгер, это — экономические блага, независимо от их способности к передвижению, независимо от лиц, предлагающих их для продажи, от их материальности, независимо от характера их как продукта труда, предназначенные для обмена (**Менгер К.** Основания политической экономии. Австрийская школа в политической экономии. М., 1992. С. 201-202).

Важнейшими характеристиками товара являются потребительная стоимость и меновая стоимость¹. Эти категории введены в научный оборот много столетий назад. Аристотель, А. Смит, **Д. Рикардо**, Т. Мальтус, К. Маркс, Дж. С. Милль и многие другие экономисты подчеркивали различие между потребительной и меновой стоимостью.

Полезность вещи, ее свойства, благодаря которым она может удовлетворять ту или иную потребность людей, делают вещь потребительной стоимостью. Потребительная стоимость может непосредственно удовлетворять личную потребность человека или служить средством производства материальных благ. Например, хлеб, масло, картофель и т.д. удовлетворяют потребность в пище, ткань — потребность в одежде и т.д.

Потребительную стоимость имеют и многие вещи, не созданные человеческим трудом, например, вода в источнике, плоды дикорастущих деревьев. Но не всякая вещь, имеющая потребительную стоимость, является товаром.

¹ В дореволюционные и первые послереволюционные годы эти термины в экономической литературе на русском языке писались как потребительная и меновая **ценность**.

Чтобы вещь могла стать товаром, она должна быть предназначена для обмена. Необходимо отметить, что потребительная стоимость товара должна удовлетворять потребности не того, кто ее произвел, а поступать для потребления другим людям, через обмен и удовлетворять потребности других членов общества.

Меновая стоимость — это количественное отношение, в котором потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода. Например, один топор обменивается на 20 кг зерна. В этом **количественном** отношении обмениваемых товаров и выражена их меновая стоимость. Сторонники трудовой теории стоимости¹ считали, что товары в определенных количествах приравниваются друг к другу, потому что они имеют общую основу — труд. Этой основой, по их мнению, не может быть ни **одно** из природных свойств товара — масса, объем, форма и т.п., а только трудовые затраты. Необходимым условием обмена является различие потребительных стоимостей обмениваемых товаров, но потребительные стоимости различных товаров, как качественно разнородные, с точки зрения теоретиков трудовой стоимости являются количественно несоизмеримыми. Однако в современной экономической теории принят иной подход, ведущий свое начало с работ представителей теории предельной полезности: К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Ф. Визера. Не трудовая стоимость лежит в основе обмена, а полезность, причем именно **проблема** сравнения, соизмерения различных полезностей занимает важнейшее место в их учении.

Если же стоимость товара определяется затратами труда на его производство, но труда какого качества и какова должна быть продолжительность этого труда, создающего стоимость? Непосредственным измерителем трудовых затрат является в теории трудовой стоимости рабочее время. Стоимость товара будет определяться не индивидуальным рабочим временем, затраченным на производство единицы товара, а так называемым общественно необходимым рабочим временем. Эта категория характеризует время, «которое требуется для изготовления какой-либо потребительной

¹ К ним можно отнести **А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса, Дж. С. Милля** и некоторых других экономистов, хотя в их подходе к определению стоимости товара трудом есть определенные различия.

стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23 С. 47).

Но вновь возникает вопрос — это труд простой или сложный? Квалифицированный или неквалифицированный? Умственный или физический⁹ Труд, результатом которого является физически осязаемая вещь или это услуга? Так, например, **К.Маркс** такого разнообразия вопросов не ставит, кроме проблемы простого и сложного труда. По его мнению, сравнительно сложный труд выступает в стоимости как умноженный или возведенный в степень простой труд, поэтому меньшее количество сложного труда равняется большому количеству простого. Но чем (или кем) определяются коэффициенты, сводящие сложный труд к простому? Внятного ответа трудовая теория на этот вопрос не дает.

Обратимся к более развернутой характеристике теории предельной полезности, которая, по мнению многих западных экономистов, произвела настоящий переворот в экономической теории, фигурирующий под названием «субъективной революции».

§ 3. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага

Согласно теории трудовой стоимости, только на рынке при обмене выявляется общественно необходимый уровень затрат труда. Только на рынке стоимость получает свою форму выражения в виде меновой стоимости. Проще говоря, стоимость создается в производстве, а проявляется на рынке. И вот здесь-то возникают возражения теоретиков предельной полезности. В чем их суть? Если товар приобретает на рынке, то это происходит не потому, что кто-то расценил затраты **труда**¹ на производство товара как общественно необходимые, а потому, что данный товар для покупателя обладает определенным полезным эффектом; покупатель ценит этот товар. Недаром, как уже отмечалось, на русский язык слово «стоимость» в конце XIX — начале XX вв. переводилось, в частности с немецкого, именно как

¹ Происхождение многих товаров вообще может быть не связанным с трудовыми затратами, как подчеркивал **К.Менгер** в вышеприведенном определении товара.

«ценность», и это был более точный перевод. А ценность - это категория во многих (если не во всех) отношениях субъективная. Следовательно, согласно учению австрийской школы, стоимость (ценность) никоим образом не может быть свойством, объективно присущим вещи. Ценность имеет лишь то, что ценно в глазах покупателя, чьи субъективные оценки и придают произведенному благу свойства стоимости. Таким образом, трудовая стоимость - лишь фантом, а действительная стоимость (ценность) конституируется лишь на рынке и вне его просто не существует.

• Людьми ценятся самые различные материальные и духовные блага и услуги не в результате того, что на их производство затрачен общественно необходимый труд, а потому, что эти блага имеют полезность. Да и сами затраты труда на производство тех или иных товаров осуществляются лишь потому, что люди испытывают потребность в определенных полезностях. Да и кем или чем определяется сама общественная необходимость в тех или иных затратах труда? Сказать просто — рынком — это, безусловно, верно, но неполно, слишком обще. По мнению сторонников теории предельной полезности (подробнее о ней далее), только полезность товара может придать затратам труда так называемый общественно необходимый характер.

Чем определяется стоимость букета диких цветов (ландышей), которые сорвала в обход закона бабушка и торгует ими на вокзальной площади? Чем определяется стоимость картины Ван-Гога? Продолжительностью индивидуально-рабочего времени на собирание ландышей или времени Ван-Гога на изготовление картины? Согласно теории трудовой стоимости — нет, не индивидуальным временем, а общественно необходимым. Но что является общественно необходимым временем в данных случаях? Можно заметить, что приведенные примеры не типичны, так как они касаются свободно невоспроизводимых товаров. Тогда - другой пример: не свежие, а попросту тухлые куриные яйца (товар свободно воспроизводимый). В Китае их стоимость, допустим, определяется общественно необходимым рабочим временем. Перевезем эти яйца (на поезде или самолете) в российскую глубинку. Казалось бы, стоимость этого продукта должна еще увеличиться (затраты труда на транспорт), однако в российских условиях яйца такого качества вообще не будут куплены. Они не имеют потребительной стоимости, следовательно, и не имеют вообще никакой ценности (стоимости).

Разумеется, в наших рассуждениях мы не будем ломиться в открытую дверь: сторонники трудовой теории стоимости прекрасно понимали, что без потребительной стоимости, без общественной полезности блага невозможно вообще существование категории товара. Речь идет о другом — о том, что стоимость, по их мнению, непосредственно создается в производстве, что это — объективное свойство товара. Но если без рыночных оценок покупателей невозможно выявить полезный эффект произведенной продукции, то, очевидно, стоимость (ценность) есть прежде всего категория обмена.

Помимо этого неоклассики, в том числе и австрийская школа, подчеркивают, что в создании ценности товара принимают участие три равноправных фактора производства — труд, капитал и земля, а не только один труд.

Расхождение теории предельной полезности с теорией трудовой стоимости связано и с проблемой соизмерения разнородных потребительных стоимостей, или полезностей. Сама постановка этого вопроса может показаться на первый взгляд абсурдной. Что полезнее — яблоко или скрипка? Считается, что невозможность в рамках здравого смысла ответить на этот вопрос — самое убедительное доказательство ошибочности теории предельной полезности. Конечно, в такой абстрактной постановке ответить на этот вопрос нельзя. Но в каждом конкретном случае при выработке хозяйственных решений бизнесменом или в процессе индивидуального потребления сопоставление полезного эффекта постоянно происходит. Например, если человек страдает от недостатка витамина С, тяжело заболел, ответ на вопрос — что полезнее — яблоко или скрипка — вполне очевиден. Или если в результате землетрясения разрушены многочисленные жилые кварталы, местные власти при обсуждении расходов своего бюджета не будут мучиться поиском ответа на вопрос: что полезнее — восстановление жилых домов или строительство оперного театра? Вообще без сопоставления потребностей, без оценки полезного эффекта тех или иных материальных и духовных благ каждый раз, когда требуется принятие хозяйственного решения, никакая экономическая деятельность была бы невозможна.

При этом сама проблема поиска измерения полезности вызывала оживленную полемику в среде сторонников теории предельной полезности. В каких единицах измерить

Полезный эффект? В зависимости от ответа на этот вопрос ученые разделились на два «лагеря» — **ординалистов** и **кардиналистов**, однако суть этой проблемы можно уяснить лишь после изучения самой категории предельной полезности, кривой спроса и других важных категорий экономической науки. Подробнее об этом — в гл.6.

Обратимся к более подробной характеристике проблемы стоимости (ценности) в концепции теории предельной полезности. Ученые, разработавшие эту теорию, — У.Дже-вонс, А.Маршалл (Великобритания), Е.Бем-Баверк, К.Менгер, Ф.Визер (Австрия), **Л.Вальрас** (Швейцария), В.Парето (Италия) и другие в основном создавали свои труды в конце XIX — **начале XX** вв.

Нередко вклад этих исследователей (особенно представителей австрийской школы), как отмечалось выше, в развитие экономической теории именуют «субъективной революцией», или революцией «предельной полезности». Цена, определяемая предельной полезностью, помогла разрешить многие загадки и парадоксы хозяйственной жизни, сдвиги в спросе и предложении и вообще в том разделе экономической науки, который сейчас принято называть теорией потребительского выбора. Чаше всего в связи с этим упоминается знаменитый «парадокс Смита»: почему вода, столь полезная для человека, стоит так дешево, а алмаз, чья польза намного меньше для удовлетворения жизненных потребностей, стоит так дорого? По мнению Ф.Хайека, с элементарными основами теории предельной полезности должен быть знаком каждый образованный человек (Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992 С.175).

Сторонники теории предельной полезности «стоимости» как объективному воплощению труда в товарах, противопоставляют категории полезности и субъективной ценности, выражающие отношение человека к вещи. При этом субъективную ценность связывают с редкостью блага, т.е с величиной его запаса. «Ценность предполагает, — писал Е.Бем-Баверк, — именно ограниченность количества вещей, отсутствие ценности предполагает избыток их» (Бем-Баверк Е, Основы теории ценности хозяйственных благ. Австрийская школа в политической экономии. М., 1992. С.262). Представители теории предельной полезности, выводя ценность из полезности, считают необходимым выделить два вида полезности:

а) абстрактную, **или** родовую полезность, т.е. способность блага удовлетворять какую-либо потребность людей; б) конкретную полезность, которая означает **субъективную оценку полезности**¹ данного экземпляра этого блага. Эта субъективная оценка зависит от двух факторов: **от имеющегося запаса данного блага и от степени насыщения потребности в нем** (степени интенсивности потребности).

В поисках средства измерения величины субъективной полезности сторонники теории предельной полезности используют законы Г.Госена (немецкого экономиста, 1810-1858 гг.). Согласно этим законам, по мере удовлетворения потребности «степень насыщения» растет, а величина конкретной полезности (степень «настоятельной потребности») падает. Это означает, что каждое последующее благо, удовлетворяющее данную потребность, обладает меньшей полезностью, чем предыдущее, а при ограниченном запасе блага имеется его «предельный» экземпляр, удовлетворяющий «настоятельную потребность». Отсюда делается вывод, что **ценность блага данного рода определяется полезностью предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность.**

Иллюстрацией проблемы предельной полезности у Е.Бем-Баверка служит позаимствованный им из работ К.Менгера пример с пятью мешками зерна, которыми обладает старик-отшельник, живущий в лесу. Полезность этих мешков зерна располагается в убывающем порядке: первый мешок употребляется для удовлетворения самых насущных потребностей питания, второй — для улучшения питания, третий — для откорма домашних птиц, четвертый — для изготовления пива, пятый — для забавы (кормления попугаев). Лишившись какого-либо одного мешка, отшельник фактически отказался бы лишь от корма попугаев, т.е. удовлетворения наименее настоятельной потребности. Поэтому именно ею определяется ценность каждого из пяти мешков зерна. По определению Бем-Баверка, «величина ценности материального блага определяется важностью той конкретной потребности (или частичной потребности), которая занимает последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых всем наличным запасом материальных благ данного рода... ценность вещи измеря-

¹Отсюда ясно, почему это направление в экономической теории получило название субъективной школы.

ется величиной предельной полезности вещи. Это положение является центральным пунктом нашей теории ценности. Все дальнейшее связывается с ним и выводится из него» (Е.Бем-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных благ. Указ.соч. С. 278, 279). Следовательно, полезность последней единицы каждого блага, т.е. единицы, которая удовлетворяет **наименее** настоятельную потребность, и есть предельная полезность¹. По мнению сторонников данной теории, субъективная оценка каждого блага человеком непосредственно определяется предельной полезностью этого **блага**, а объективные меновые пропорции или цены товаров зависят от субъективных оценок и в конечном счете тоже определяются предельной полезностью. Теперь становится возможным объяснить и «парадокс Смита»: нужно различать общую полезность всего запаса блага и предельную полезность. Общая полезность всего запаса воды, конечно, выше общей полезности алмазов, но ценность этих экономических благ объясняется предельной полезностью, а она выше у алмазов.

Родоначальником нового направления в теории ценности и цен является выдающийся английский экономист **А.Маршалл**. Односторонность теории предельной полезности он видел в объяснении ценности только полезностью. А.Маршалл соединил теорию предельной полезности с теорией спроса и предложения и с теорией издержек производства.

Широко известно мнение **А.Маршалла** о необходимости синтеза предельной полезности и издержек производства при определении того, чем определяется стоимость товара. «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц» (Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т.VII. С.31-32).

Именно с работами А.Маршалла связан отход неоклассической школы от попыток построить монистическую теорию стоимости и цены. Принцип монизма означает, что должен быть найден единый источник стоимости, единое основание цены, единый источник доходов общества в рыночном хозяйстве. Таким единственным источником, на-

¹Термин «предельная полезность» впервые введен в научный оборот Ф.Визером.

пример, в теории **К.Маркса** является труд и только труд. Теоретики австрийской школы ищут такое единое основание в категории предельной полезности. В теории же А.Маршалла определение стоимости и пены сводится к выяснению **взаимодействия рыночных сил, лежащих как на стороне спроса (предельная полезность), так и предложения (издержек производства товара)**. По мнению А.Маршалла, ценность товара в равной мере определяется полезностью и издержками производства.

Дать развернутую характеристику второй стороне (издержками производства) в этом параграфе не представляется возможным, так как для этого нужно познакомиться с категорией предельных издержек (гл.6), а также с теорией предельных продуктов и предельной производительности факторов производства (гл.9). Но уже здесь можно заметить, что в теории неоклассиков при определении стоимости товаров используется своеобразный подход к оценке производственных ресурсов, направленных на изготовление товара, в том числе и фактора труда. Почему осуществляются затраты труда на производство какого-либо товара (и не только труда, но и других факторов — капитала и земли)? Потому что общество испытывает потребность в какой-то конкретной полезности. Именно ценностью этого товара, этой полезностью и будут определяться ценности затрат труда, капитала и земли. Именно ценность конечного товара определяет ценность того или иного фактора производства, масштаба его применения и в целом — величину издержек производства. Стоимость готового товара **вменяется** стоимости пошедших на его изготовление факторов производства (поэтому этот подход в экономической теории, дополненный теорией предельной производительности, называется **концепцией вменения**).

Поясним этот принцип на конкретных примерах. Разработка нефтяных месторождений, добыча нефти и производство бензина осуществляется потому, что люди ценят такое благо, как автомобиль. Чем выше оценки полезности этого блага, тем в больших масштабах будут осуществляются затраты труда и других факторов на добычу нефти и изготовление бензина. Не потому дорог бензин, что высоки затраты на добычу нефти, а наоборот: из-за высокой ценности для автомобилистов бензина будут высоки и затраты на добычу нефти. **Этот** принцип Е.Бем-Баверком описан так: «Не потому дорого токайское вино, что дороги токай-

ские виноградники, а наоборот* (**Бем-Баверк** Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Указ. соч. G.334).

Начиная с работ А. Маршалла, в экономической теории отчетливо проявился отход от поисков субстанции стоимости и переход к функциональному анализу, т.е. одновременному определению взаимовлияния цены и **спроса-предложения**.

§ 4. Происхождение, сущность и функции денег

Вопрос о происхождении денег различными теоретическими школами связывается с процессом развития обмена.

Исследовать происхождение денег — это значит исследовать развитие торговли, обмена, возникновение того этапа человеческой цивилизации, который Ф.Хайек назвал «расширенным порядком человеческого сотрудничества».

Самой простой формой обмена является бартер. Бартер — это непосредственный обмен одного товара на другой. Например, земледelec обменивает 500 кг зерна на одну корову, принадлежащую скотоводу. Однако бартерные сделки могут беспрепятственно осуществляться лишь при ограниченном наборе предлагаемых к обмену товаров. Количество участников при бартерном обмене также ограничено. При вовлечении в торговлю большого круга хозяйствующих субъектов бартер наталкивается на серьезные затруднения. Например, вы хотите обменять свою пшеницу на медный кувшин, но владельцу кувшина не требуется ваше зерно. Потребуется множество промежуточных торговых сделок, прежде чем вы наконец станете обладателем кувшина.

Это затруднение, отмечал К. Менгер, казалось бы непреодолимым, если бы «в самой природе вещей не существовало средства, которое само по себе и без всякого... соглашения или государственного принуждения» приводит к решению указанного затруднения (**Менгер** К. Основания политической экономии. Австрийская школа в политической экономии. М., 1992. С.218). Дело в том, что по мере развития обмена в разных регионах выделяется товар, обладающий наибольшей способностью к сбыту (термин К. Менгера). Выражаясь современным языком, речь идет о товаре, обладающем наибольшей ликвидностью. Ликвидный товар (или любая другая ценность) — это легко реализуемый товар. С понятием ликвидности мы еще будем неоднократно встречаться в последующих главах учебника.

Пока нам требуется выяснить, от чего же зависит эта способность товара к сбыту, или ликвидность.

Во-первых, эта способность ограничена кругом лиц, которым можно сбыть свой товар. Владелец товара не может продать свой товар всем тем лицам, которые не имеют потребности в них; которые в силу правовых или физических оснований отстранены от их приобретения; которые не знают о появившейся возможности обмена (малоизвестные товары обладают весьма ограниченной способностью к сбыту¹) и в силу еще некоторых ограничений.

Во-вторых, способность товаров к сбыту ограничена областью, в которой товар может найти сбыт.

Это означает, что помимо наличия круга лиц, которым можно сбыть товар, не должно быть непреодолимых препятствий (физических или правовых) при транспортировке товара в данную местность; транспортные издержки не должны быть **слишком высоки**.

В-третьих, способность товаров к сбыту ограничена количественно. Эта способность ограничена размерами еще неудовлетворенных потребностей; кроме того, всегда существуют границы количественного объема сбыта, сильно различающиеся у разных товаров. Так, К. Менгер предлагает сравнить способность к сбыту какого-либо научного трактата о перуанских древностях и способность к сбыту мяса или хлеба.

В-четвертых, способность к сбыту зависит от промежутка времени, в течение которого возможен сбыт. Эти различия товаров станут яснее, если сравнить возможное время реализации свежей клубники, устриц, копченой колбасы, политических газет, остромодных товаров и т.д. (подробнее см.: Менгер К. Основания политической экономии. Указ.соч. С.205-210).

Итак, товар, имеющий наибольшую способность к сбыту, становится деньгами. Деньги — это абсолютно ликвидное средство обмена.

Деньги являются одним из наиболее значительных компонентов в экономической жизни общества. Но деньги — не вечная категория. Они, как ясно из предыдущего ана-

¹ Можно вспомнить героя романа И.Ильфа и Е.Петрова, который безуспешно пытается продать астролябию на рынке провинциального городка: вряд ли местные жители вообще знали о назначении этого товара.

лиза, появились на определенном этапе развития хозяйственной жизни общества, но не как продукт соглашения между людьми или какого-либо законодательного акта государства, а как результат экономических отношений, как результат **естественной** хозяйственной жизни людей.

Уже на раннем этапе своего развития товаропроизводители в разных странах и регионах находили такой товар, который отличался большей способностью к сбыту, чем их собственный, и который мог быть обменен на тот товар, в котором они нуждались. В качестве средства обмена использовались любые товары — скот, зерно, соль, медь и т.д., но все они должны были удовлетворять одному требованию: получить общее признание и покупателей и продавцов как средство обмена. В России до конца княжения Дмитрия Донского в качестве наиболее ликвидных средств обмена обращались серебро в слитках («гривны»), иностранная монета (до половины VIII в. — римские динарии, в VIII — X вв. — восточные дирхемы, преимущественно арабские, с XI — западноевропейские монеты) и меховые ценности («куны», «резаны», «мордки» и т.д.). Постепенно абсолютно ликвидным средством обмена стали драгоценные металлы — золото и серебро.

Итак, «экономический интерес **отдельных** хозяйствующих индивидов приводит по мере развития понимания ими этого интереса **без всякого соглашения, без законодательного принуждения, без всяких даже соображений об общественном интересе** к тому, что индивиды отдают свои товары в обмен на другие, обладающие большей способностью к сбыту, несмотря на то, что для непосредственных целей потребления они в них не нуждаются» (Менгер К. Основания политической экономии. Указ.соч. С. 219). Заметим, что неоклассическая школа подчеркивает то огромное влияние, которое оказала на возникновение денег **привычка**. Этот фактор поможет многое объяснить в природе современных денег.

В связи с анализом денег мы можем дать еще одно определение категории цены. **Цена — это денежное выражение меновой стоимости товара**. Таким образом мы видим, что определения цены могут охватывать разные стороны этого важнейшего рыночного феномена. Во-первых, цена — это альтернативные издержки, о чем говорилось в гл.3. Если вы обмениваете 500 кг зерна на 1 фунт золота, то цена

зерна — это те издержки упущенных возможностей, которые вы несете, отказываясь от иного употребления пятисот килограммов зерна. Во-вторых, цена — это информационный сигнал («симптом экономического выравнивания», по Менгеру), который подсказывает субъекту рыночного хозяйства наиболее выгодное (эффективное) направление его деятельности — в сфере обмена или в сфере производства, как будет показано в гл.6. И, наконец, цена — это меновая стоимость товара, выраженная в деньгах.

Но вернемся к благородным металлам — золоту и серебру. Почему именно они стали деньгами? Золото и серебро стали деньгами потому, что обладали совокупностью качеств, позволяющих им лучше, чем другим товарам, выполнять роль абсолютно ликвидного средства обмена:

- 1) сохраняемость;
- 2) портативность (т.е. высокая стоимость в небольшом объеме);
- 3) экономическая делимость (т.е. слиток золота, поделенный на две равных по весу части означает, что и стоимость каждой половины слитка ровно в два раза уменьшилась). Этим свойством не обладают ни скот, ни меха, ни жемчуг, ни алмазы и т.д.;
- 4) относительная редкость золота в природе.

В современных условиях золото, а еще раньше — серебро, перестало быть денежным товаром. Что же сейчас является деньгами? Подождем с ответом на этот вопрос до выяснения функции денег.

Деньгами выполняются четыре основных функции: мера стоимости, средство обмена, средство накопления, средство платежа.

1. Эта функция денег состоит в том, что они служат мерой стоимости товаров. Когда-то товары выражали свои меновые стоимости в определенных количествах серебра и золота¹. Эти количества денежного товара должны быть в свою очередь измерены. Отсюда вытекает необходимость в единице измерения денег. Такой единицей при золотом стандарте является **определённое весовое** количество золо-

¹ Это характерно только для системы так называемого золотого стандарта, когда золото и серебро находились в обращении, а банкноты обменивались на золото (см.гл.15), т.е., когда золото действительно было деньгами

та, принятое за денежную единицу в той или иной стране, т. е. **масштаб цен**. Он устанавливается государством в законодательном порядке и показывает, сколько граммов золота содержится в одной денежной единице. В настоящее время функцию меры стоимости выполняют бумажные деньги без всякого золотого обеспечения. Бумажные доллары, фунты, марки, рубли и т.д. выполняют функцию меры стоимости с неменьшим успехом, чем драгоценные металлы. Ведь и бумажные деньги — **однородны**, поэтому, выражая цены товаров в национальных валютах, хозяйственные агенты могут легко сравнивать стоимости самых разнородных товаров. Так, если порция мороженого стоит **100 руб.**, а еженедельная газета — **200 руб.**, то вполне очевидна относительная стоимость этих товаров.

2. Деньги выполняют функцию средства обмена. Функция денег как средства обмена состоит в том, что они выступают в качестве посредника в процессе обмена товаров. Первоначально при обмене товаров деньги выступали непосредственно в форме слитков серебра или золота. Это создавало известные трудности: необходимость взвешивания денежного металла, дробление его на мелкие части, установление пробы и т.п. Постепенно слитки денежного металла заменялись монетами; монета есть слиток металла определенной формы, массы и достоинства, который служит средством обмена¹. По мере развития рыночного хозяйства золотые монеты постепенно вытесняются бумажными деньгами, выпуск которых был порожден проблемой обращения стершихся и обесцененных монет.

Первые попытки выпуска бумажных денег были в Китае, еще в XII в., в Америке бумажные деньги были выпущены в 1690 г., во Франции — в 1571 г. В России деньги появились при Екатерине II. «Бумажные деньги олицетворяют сущность денег, их внутреннюю природу. Деньги — как деньги, а не товар — нужны не сами по себе, а ради тех вещей, которые на них можно **купить!**» (Самуэльсон.П. Экономика. М., 1964. С.69).

¹ **Монетная регалия** — термин, означающий, что только государство обладает монопольным правом на чеканку и выпуск монет в обращение.

Итак, первоначально бумажные деньги появились из функции денег как средства обращения в виде казначейских билетов, неразменных на золото и обслуживающих товарный оборот

3 Деньги выполняют функцию средства накопления, когда они выступают в виде финансового актива, сохраняющегося у субъекта рыночного хозяйства после продажи им каких-либо товаров и услуг. Так, если вы продали выращенный на садовом участке урожай, а вырученные рубли не потратили на покупку каких-либо товаров (храните деньги «в кубышке» или сберегательном банке), то в такой ситуации деньги и выполняют функцию средства накопления.

Держать свое богатство в виде денег люди предпочитают потому, что деньги обладают абсолютной ликвидностью. Рациональный экономический субъект не станет в качестве средства накопления использовать мясо, хлеб, книги и др., потому что эти товары не обладают абсолютной ликвидностью и не могут легко превратиться в средство обмена. Но вместе с тем бумажные деньги будут все хуже и хуже выполнять рассматриваемую функцию в периоды высокой инфляции: обесценивающиеся бумажные доллары или рубли — непривлекательное средство накопления.

4 С развитием товарного обмена возникает своеобразная его форма: отчуждение товаров может быть отделено по времени от реализации его цены, т.е. товары могут быть проданы в кредит. Несовпадение во времени покупок и продаж порождает функцию денег как средства платежа. В итоге кредитной сделки возникает разновидность бумажных денег — вексель, или долговое обязательство. В момент погашения долга деньги и выступают как средство платежа. По мере расширения товарно-денежных отношений наличные деньги стали заменяться векселями, т.е. долговыми обязательствами, выдаваемыми отдельными лицами. Вексель — это особый вид письменного обязательства узаконенной формы, дающий право владельцу требовать по истечении срока с лица, выдавшего это обязательство, уплаты указанной в нем денежной суммы.

Вексель вошел в широкую практику в связи с развитием коммерческого кредита, который предоставляют друг дру-

гу товаропроизводители. Впоследствии и банки стали учитывать векселя и сами выдавать векселя-банкноты. Банкноты — это банковские билеты, долговое обязательство банка, разновидность бумажных кредитных денег. Вначале банкноты выпускались отдельными банкирами и коммерческими банками, а с образованием эмиссионных банков выпуск банкнот перешел только к ним.

Таким образом, бумажные деньги — векселя и банкноты — возникли из функции денег как средства платежа. В XIX — начале XX вв., когда существовала система золотого стандарта, банкноты могли обмениваться на золото в соответствии с указанной на них номинальной стоимостью. Обмен банкнот на золото придавал устойчивость всей денежной системе, делая невозможным феномен инфляции. Ведь если бы банкноты были выпущены в количестве превышающем потребности товарооборота, они бы стали обесцениваться. Владельцы банкнот стихийно, в массовых масштабах устремились бы в банки, желая обменять обесценивающиеся кредитные бумажные деньги на золото. Таким образом, стихийно восстановилось бы равновесие и излишние банкноты ушли бы из обращения.

§ 5. Природа современных кредитно-бумажных денег

В XX в. функции денег и вообще роль золота в процессе обмена подверглись существенным изменениям. Повсеместно золото перестало выполнять вышеперечисленные функции:

- нигде стоимость товаров не измеряется в золоте;
- ни в одной стране мира золото не находится в сфере обращения;
- золото перестало выполнять и функцию накопления, поскольку быть резервуаром, из которого «притекают» деньги в обращение и куда они «вливаются», если их избыточное количество, возможно лишь в условиях свободного обмена банкнот на золото;
- золото не выполняет функцию средства платежа;
- золото не выполняет ни одной из вышеназванных функций в международном обмене.

Расчеты в международных экономических отношениях осуществляются в национальных валютах — долларах, марках, иенах и т.п., не имеющих золотого обеспечения.

Иногда последнее утверждение вызывает недоумение: а как же понимать, например, выражение, что бывший СССР для оплаты импорта зерна из США всегда использовал золото? Здесь смешиваются два понятия: золото как деньги и золото как один из ликвидных товаров. Вначале на мировом рынке продается **товар-золото**, за него получают доллары, и только после этого долларами расплачиваются за зерно. Можно продать и нефть, и алмазы, и меха, и картины из Эрмитажа, получить доллары и оплатить импорт зерна.

Итак, уход золота из обращения и вообще прекращение выполнения им функций денег называется демонетизацией. **Этот** термин означает не «порчу» денег, не изнашивание благородных золотых монет в результате их обращения. Демонетизация — это прекращение выполнения золотом роли денег.

И здесь мы подходим вплотную к труднейшему теоретическому вопросу: а какова вообще природа, сущность современных денег? Ведь каждому известно, что в настоящее время деньгами являются не благородные металлы, а бумажные деньги. Чем определяется их ценность? От чего зависит их устойчивость?

Дискуссии по этому вопросу ведутся в западной экономической теории вот уже по крайней мере второе столетие. Точек зрения по этой проблеме высказано огромное множество. Но в целом западная экономическая теория "практически едина в отрицании товарной природы современных денег.

Обратимся к понятию денег в современной экономической науке в двух аспектах: деньги как ликвидность и как декретные деньги.

Понятие ликвидности, уже известное нам, означает, что современные бумажные деньги (доллары, франки, фунты, лиры и т.п.) обладают непосредственной покупательной силой. Ликвидное средство, значит, легкорезализуемое. Например, если у вас есть 12 стульев, это вовсе не означает, что в любой момент их можно обменять на любую понравившуюся вам вещь. А вот если вы располагаете определенной суммой денег (долларов, марок и др.), вы всегда сможете обменять их на любую полезность. Определение,

приведенное в учебнике американского экономиста П.Хейне, гласит, что «ликвидность какого-либо имущества непосредственно связана с издержками его обмена на другие виды имущества. Имущество, издержки обмена которого на любое другое имущество равны нулю, является абсолютно ликвидным» (Хейне П. Экономический обзор мышления. М., 1991. С.538).

Но почему бумажно-кредитные деньги обладают абсолютной ликвидностью? И тут мы подходим ко второму аспекту, касающемуся природы современных денег. Деньги — это общепризнанное средство обмена. Здесь очень важно обратить внимание на слово «общепризнанное»¹ Чем же определяется ценность (стоимость) денег, точнее, обладают ли бумажные деньги стоимостью?

С точки зрения ряда ученых-неоклассиков, стоимость денег определяется их ценностью. Люди ценят бумажные деньги и поэтому делают их «бумажными», имеющими стоимость. Если люди соглашаются что-либо считать деньгами, то это «что-то» и будет являться деньгами. В настоящее время деньги «декретируются» правительством, федеральным резервным банком (в США), выпускающим деньги. Ценность денег определяется во многом доверием к правительству, держащему под своим контролем объем денежной массы в стране. Поэтому нередко современную кредитно-бумажную денежную систему называют «фидуциарной» (от лат. **«fiducia»** — сделка, основанная на доверии). Устойчивость (неизменность покупательной способности) современных денег определяется вовсе не золотым запасом. По аналогии с золотом можно сказать, что у правительства такие же задачи, что и у природы, сотворившей золото в ограниченном количестве: Центральный банк должен сделать ограниченным предложение денег и делать их доступность тем самым также ограниченной. Если бумажные деньги перестанут обладать свойством **относитель-**

¹ Общепризнанным то или иное **средство** обращения **становится** и в силу привычки, на что уже указывалось в § 4. Не следует смешивать **понятия** «законное» и «общепризнанное» средство обмена. Часто законное средство так и не становилось или становилось с большим трудом общепризнанным: недавняя история с украинскими купонами, киргизскими сомами, выпуском двухдолларовой банкноты в США в 70-х годах нашего **вска.**

ной редкости (о законе редкости как об одном из важнейших законов экономики — в гл.3), то их ценность будет падать, пока не исчезнет совсем. Следовательно, вопрос о стоимости бумажных денег неразрывно связан с проблемой **количества бумажных денег, необходимых для обращения.** Но предварительно подведем некоторые итоги анализа сущности и функций денег западной экономической теорией.

Итак, сущность денег выводится из функций денег (прежде всего — как средства обмена и средства платежа). Этот характерный для современной экономической науки подход — выводить сущность денег из их функций — сформулирован английским экономистом **Дж.Хиксом так: деньги — это то, что используется как деньги.**

К аналогичным выводам приходят и некоторые современные российские экономисты. Например, С.Брагинский и Я.Певзнер констатируют. «... не ценность золота как товара определяет его ценность в качестве денег. Когда в качестве денег используется какой-то товар, имеющий самостоятельную ценность, именно денежная функция этого товара определяет его покупательную силу по отношению к другим товарам и тем самым ставит границы его экономическому употреблению в иных целях... В основе современного денежного обращения не лежит ни **золото**, ни какой-либо иной товар. Денежная масса в развитых странах сегодня формируется на основе кредита» (Брагинский С, Певзнер Я. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. М., 1991. С.147, 205).

§ 6. Количество денег в обращении: теоретический аспект

Своими корнями эта проблема восходит еще к началу развития капитализма, к первым вариантам так называемой количественной теории денег. Основателями этой теории денег были Ш.Монтескье, Д.Локк и Д.Юм. Они определяли стоимость золотых и серебряных денег их количеством и утверждали, что чем больше в стране денег, тем выше товарные цены. Трансформацию этой теории отразила неоклассическая количественная теория денег,

предложенная **А.Маршаллом** и И.Фишером. Большинство экономистов Запада пользуются **математической** формулой, предложенной американским экономистом И.Фишером, показывающей зависимость уровня цен от денежной массы: $MV=PQ$, где M — денежная масса; V — скорость обращения денег; P — уровень товарных цен; Q — количество обращающихся товаров. В соответствии с данной формулой, уровень товарных цен определяется по формуле **$P=MV/Q$** , т.е. произведением массы денежных знаков на скорость их обращения, деленным на количество товаров; количество денег в обращении (объем денежной массы) — это $M=PQ/V$. На основании этой формулы Фишер делает вывод, что стоимость денег обратно пропорциональна их количеству. Уравнение обмена И.Фишера $MV=PQ$ выражает количественные зависимости между суммой товарных цен и обращающейся денежной массой.

Формула **И.Фишера $MV=PQ$** позволяет нам в первом приближении объяснить феномен инфляции (с точки зрения нарушений в сфере бумажно-денежного обращения). Инфляция — это обесценение денег, сопровождаемое ростом товарных цен. Подробнее об инфляции — в гл.18, но уже сейчас становится ясно: увеличение показателя M (при неизменности V и Q) должно сопровождаться ростом P .

Выше уже отмечалось, что широкое развитие кредита привело к появлению таких разновидностей бумажных денег, как вексель и банкнота. В XX в. все более широкое хождение получают чеки. Чеки, строго говоря, не являются бумажными деньгами. Деньгами являются депозиты, т.е. вклады до востребования в коммерческих банках. Если, например, вы обладатель вклада, то выписывая чек, вы даете поручение банку перечислить деньги с вашего вклада (депозита). Следовательно, в данном случае деньгами являются чековые депозиты, т.е. безналичные деньги. Подробнее о них — в **гл. 15**. Чековые депозиты экономят наличные деньги, **находящиеся** в обращении. Современное денежное обращение — это почти на 90% безналичное обращение. С учетом этого необходимо подчеркнуть, что показатель M в уравнении обмена отражает не только количество наличных (кредитно-бумажных и металлических разменных) денег, но и безналичную денежную массу (чековые депози-

ты). Структура денежной массы будет проанализирована в гл.15, здесь же заметим, что она не останется неизменной в связи с появлением новых разновидностей безналичных денег.

Уравнение обмена $MV=PQ$ используется как в **классической количественной теории денег**, так и в **современной количественной теории** денег, виднейшим представителем которой является американский экономист М.Фридмен, родоначальник **монетаризма** как одного из направлений в экономической теории. Насколько стабильной является скорость обращения денег N , существуют ли лаги запаздывания при изменениях денежной массы и реального объема производства и абсолютного уровня цен — все эти проблемы будут рассмотрены после знакомства с важнейшими макроэкономическими показателями (гл.11 и гл.13).

Подводя общий итог анализу возникновения и сущности денег, важно обратить внимание еще на одну роль, которую играют деньги в рыночном хозяйстве. Обмен, о котором так много говорилось в предыдущих параграфах, связан с определенными издержками (**К.Менгер** говорит об **экономических жертвах**, которых требуют меновые операции). Что это за жертвы или издержки? Это уже известные нам трансакционные издержки, связанные с осуществлением обменных сделок (трансакций) как таковых: поиск информации о потенциальном партнере рыночной сделки, расходы на составление контракта, контроль за его исполнением, таможенные сборы, почтовые **расходы**, страховка и т.д. Обмен происходит не в идеальном мире, где два человека беспрепятственно меняют на опушке леса яблоки на орехи (пример Р.Коуза, лауреата Нобелевской премии — **см.список** в конце гл.2), не неся при этом никаких трансакционных издержек. **Деньги же помогают сокращать трансакционные издержки, облегчая и ускоряя обмен.** Поэтому деньгами в разных странах и регионах становился не самый полезный (с точки зрения личного потребления) товар, а такой, который в наибольшей степени способствовал облегчению обмена. Назначение денег — не приносить пользу, подобную удовлетворению потребностей в еде, питье и т.п., а экономить трансакционные издержки. Можно пред-

ставить, насколько больше были бы **транзакционные** издержки, если бы развитие обмена началось и закончилось бартером: одни лишь затраты на поиски нужного контрагента составляли бы львиную долю этих издержек обмена!

И, наконец, с появлением новых разновидностей денег (точнее, компонентов денежной массы — **см.гл.15**) — кредитных карточек, электронных денег, вообще развитием безналичного денежного обращения, когда деньги нельзя «потрогать», становится яснее мысль Ф.Хайека: деньги — это наиболее абстрактный институт развитой цивилизации, от которых зависит торговля и «через которые опосредствуются... чувственно не воспринимаемые последствия индивидуальных действий». Поэтому деньги, подчеркивает **Ф.Хайек**, «которые мы ежедневно пускаем в ход, остаются вещью совершенно не постижимой, и, пожалуй, наряду с сексом — объектом самых безрассудных фантазий» (Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992. С.177). Изучение экономической теории поможет вдумчивому читателю **освободиться** от обыденных представлений о деньгах и не дать увлечь себя безрассудным фантазиям, например, о возможности ликвидации денег в светлом коммунистическом обществе, как это предполагалось в теориях социалистов-утопистов и не менее утопических концепциях К.Маркса, Ф.Энгельса, В.И.Ленина.

§ 7. Рыночное хозяйство и деперсонифицированный механизм цен

Категории спроса, предложения и цены являются, как было отмечено в предыдущих параграфах, взаимосвязанными. На рынке происходят постоянные колебания рыночных цен под воздействием изменений в спросе и предложении.

Экономическая теория исследует колебания рыночных цен вокруг некоего состояния равновесия. Равновесная цена, устанавливающаяся при равенстве спроса и предложения на всех рынках, отражает некую «нормальную цену», при которой предельная **общественная полезность** и предельные общественные **издержки**¹ уравновешивают друг друга (вспомним теорию цены **А.Маршалла**). Эта «нормальная цена» — состояние наиболее эффективного при данном

¹ О предельных издержках подробно см. в гл.6.

неизменном уровне технологии использования всех основных факторов производства — и труда, и капитала, и земли.

Колебания рыночных цен и определяют важнейшие функции рынка:

1. Распределение основных факторов производства. В тех отраслях, где наблюдается повышение цен, происходит оживление производства, сюда переливаются капиталы, труд, важнейшие факторы производства. Если в результате такого перелива произойдет превышение предложения товаров над спросом на них, начнется обратный процесс: начнут снижаться рыночные цены и произойдет отток ресурсов из данной отрасли.

2. Стимулирование технического прогресса. Если какой-то фирме или отдельному товаропроизводителю удастся уменьшить затраты факторов производства на своем предприятии до уровня более низкого, чем сложившийся уровень рыночной цены (причем не только затрат труда, а всех факторов), то эта фирма получит прибыль. Для этого необходимо совершенствовать технологию, использовать достижения научно-технического прогресса, экономить ресурсы. Следовательно, без всяких лозунгов и призывов рыночная система заставляет производителя участвовать в процессе совершенствования и развития техники, науки и т.п.

3. Дифференциация доходов субъектов рынка. Эта функция с **неизбежностью** вытекает из двух **предыдущих**: те товаропроизводители, чьи издержки оказались ниже, чьи оценки рыночной конъюнктуры оказались более точными, становятся богаче в результате нарастающего итога получаемых прибылей. Другие же товаропроизводители, оказавшиеся в проигрыше, терпят убытки, разоряются и вообще уходят с рынка. Дифференциация доходов в рыночном хозяйстве — объективный результат действия механизма цен. Можно по-разному относиться к факту разорения части товаропроизводителей, но прилагать моральные, нравственные оценки к механизму рыночных цен — бессмысленное занятие. Жаловаться на несправедливость рынка — это то же самое, что жаловаться на несправедливость Солнечной системы (Ф.Хайек).

Выдающиеся экономисты прошлого и современные теоретики рыночного хозяйства подчеркивают деперсонифицированный (безличностный) характер рыночного механизма, т.е. механизма колебаний цен. Наиболее известным является положение **А.Смита** о «невидимой руке», которая направляет действия разрозненных производителей и потребителей продукции. Каждый действует, преследуя свой личный интерес. Ориентиром для него является лишь повышение или понижение цены. Однако в результате разрозненных действий, основанных на подчинении ценовому механизму, рождается определенный порядок и структура общественного продукта в большей или меньшей степени соответствует структуре общественных потребностей. «Невидимая рука» — это и есть безличностный ценовой механизм. Та же идея лежит в основе исследования **Ф.Хайеком** спонтанного порядка, т.е. самопроизвольного порядка. В своеобразной форме эта же идея разрабатывалась и **К.Марксом** в его концепции «товарного фетишизма», когда над товаропроизводителем господствует фетиш-товар с его постоянно изменяющейся ценой. Все эти исследования с точки зрения позитивного экономического анализа сходятся на том, что в рыночной системе отсутствует личная зависимость одного субъекта хозяйства от другого. Это следует понимать не в смысле отсутствия личных контактов между продавцами и покупателями, или в рамках этих групп. Главное в другом — над каждым агентом рыночного хозяйства господствует не личность — в виде вождя племени, феодала, председателя правящей партии и т.п., — а безличностная сила рыночных цен. Только эта сила и «приказывает», ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить.

Однако с точки зрения нормативного анализа теоретики социализма, в отличие от **А.Смита**, **Ф.Хайека** и других экономистов, не принадлежащих к социалистическим течениям, дают резко негативную оценку «невидимой руке» рынка. Рыночный механизм предлагается заменить сознательным централизованным планированием, где не будет ни прибылей, ни убытков, ни богачей, ни бедняков, где цены будут назначаться Центром и им же поставщики

будут прикреплены к покупателям. К чему может привести такая система хозяйства, описано как в работах экономистов (особенно неолибералов), так и в художественных произведениях, наиболее знаменитыми из которых являются «негативные утопии» Дж. Оруэлла («1984») и Е. Замятина («Мы»). Воплощенные же на практике идеи о возможности сознательного регулирования из Центра всего и вся означали построение общества, именуемого тоталитаризмом (бывшие социалистические страны).

Разумеется, рынок — не идеальное устройство общества; о преимуществах и недостатках рыночного механизма будет специально **сказано** в гл.6, § 6. Однако перефразируя известное изречение о демократии, можно отметить, что рынок — наихудший способ организации хозяйства, за исключением всех остальных.

Основные понятия:

Рынок

Субъекты рыночного хозяйства

Сравнительное преимущество

Экономическая обособленность

Экономические и неэкономические блага

Товар

Потребительная и меновая стоимость (ценность)

Стоимость (ценность)

Полезность и предельная полезность

Концепция вменения

Бартер

Способность товара к сбыту (ликвидность товара)

Деньги как результат развития обмена

Различные определения категории цены

Золото как деньги

Деньги как ликвидность

Функции денег

Металлические и бумажные деньги

Безналичные деньги

Декретные деньги

Демонетизация золота

Деньги и сокращение транзакционных издержек

Рыночный механизм как безличностный процесс

Глава 6. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В предыдущей главе был дан абстрактный теоретический анализ внутренних закономерностей организации рыночного хозяйства. Сейчас задача состоит в том, чтобы изучить, как работает рыночная экономика, каков механизм установления рыночного равновесия; как рынку удается решать многочисленные экономические проблемы. Центральная проблема главы — равновесие как в целом на рынке, так и на уровне отдельных потребителей и производителей.

§ 1. Основные элементы рыночного механизма. Понятие рынка совершенной конкуренции

Любой рынок, независимо от его конкретного вида, базируется на трех основных элементах: цене, спросе и предложении, конкуренции. Именно эти основные элементы рыночного механизма должны стать прежде всего объектом нашего анализа.

В гл. 4 было показано, что любая экономическая система сталкивается с необходимостью решения трех основных вопросов: что производить? как производить? и для кого производить? В рыночной экономике эти вопросы решаются главным образом с помощью рынка (через механизм цен, спроса и предложения и конкуренции). Как это происходит? Рассмотрим сначала процесс в самом общем виде на конкретном примере.

Допустим, что в результате роста доходов люди стали достаточно зажиточными, чтобы позволить себе ежедневно питаться мясом, а не одной только картошкой. Каким образом их стремление заменить картошку мясом воплощается в конкретные действия? Потребитель сокращает покупки картофеля и начинает покупать больше мяса. Это вызывает рост цен на мясо и снижение цен на картофель. В результате производители картофеля терпят убытки, а скотоводы получают дополнительный доход. Высокий доход скотоводов позволяет им вложить больше средств в производство, нанять дополнительных рабочих, использовать даже менее продуктивные породы скота или менее плодородные пастбища. Высокие цены на мясо привлека-

ют в эту отрасль предпринимателей и новые капиталы. С другой стороны, многие из тех, кто работает на картофелекопалках, бросают старую работу в поисках более высокой оплаты труда в других **местах**. Производство картофеля становится менее выгодным по сравнению с производством мяса. Со временем установившееся новое соотношение цен обеспечивает увеличение производства мяса и сокращение производства картофеля. И различные сорта мяса будут продаваться по такой цене, которую в зависимости от уровня дохода различные группы населения будут готовы за них заплатить.

Уже эта упрощенная иллюстрация показывает, какие инструменты способствовали установлению равновесия на рынке.

Во-первых, это **цены**. Изменение относительных цен послужило ориентиром для производителя при определении необходимости изменения объемов производства. Изменение цен повлияло на выбор технологии производства. Цены в конечном итоге предопределили и то, кем при данном уровне доходов будет потреблен продукт.

Во-вторых, это **спрос и предложение**. Спрос (платежеспособный) — это представленная на рынке потребность в товарах, определяемая количеством тех или иных товаров, которые потребители могут купить при сложившихся ценах и денежных доходах. Предложение — это количество товаров, которое имеется в продаже при данной цене. Изменение соотношения между спросом и предложением порождает колебания рыночных цен вокруг так называемой цены равновесия. Через эти колебания устанавливается тот уровень цен, при котором обеспечивается равновесие спроса и предложения и в конечном итоге равновесие производства и потребления.

Наконец, в-третьих, это **конкуренция**. Цель каждого предпринимателя — максимизация прибыли, а следовательно, и расширение масштабов хозяйственной деятельности. Это с неизбежностью приводит к взаимной борьбе предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров, рост объемов производства, и они выступают по отношению друг к другу как соперники или конкуренты. Если предложение какого-либо товара больше, чем спрос на **него**, то усиливается конкурентная борьба между продавцами. Каждый из них, чтобы продать свой товар, зачастую вынужден снижать цену, что, как правило,

влечет за собой сокращение производства данного товара. Если спрос больше, чем предложение, то конкурировать друг с другом вынуждены уже покупатели. Чтобы иметь возможность приобрести дефицитный товар, каждый из них старается предложить по возможности более высокую цену, чем это могут сделать его соперники. Цена повышается, и это стимулирует увеличение предложения данного товара.

Конкуренция является необходимым элементом рыночного механизма. Однако характер конкуренции может быть различным, что существенно влияет на способ достижения рыночного равновесия.

Наиболее эффективно рыночный механизм действует в условиях свободной, или совершенной конкуренции, т. е. когда ситуация на рынке характеризуется множеством покупателей и продавцов, однородностью продаваемой продукции, свободным доступом фирм на **рынок**. При **совершенной** конкуренции ни один из продавцов или покупателей сам по себе не в состоянии воздействовать на рыночную цену.

Строго говоря, совершенная конкуренция в чистом виде никогда и нигде не существовала. Ее можно рассматривать как своего рода научную абстракцию, анализ которой тем не менее необходим как первый шаг для уяснения принципов функционирования рыночного механизма. Именно этому посвящена данная глава. Случай несовершенной конкуренции будет рассмотрен в гл. 7.

В целом необходимо подчеркнуть следующее. Независимо от типа рыночных структур необходимым условием их нормального функционирования является экономическая свобода, самостоятельность, независимость субъектов экономических отношений. В ходе дальнейшего изложения закономерностей рыночного механизма это важнейшее положение будет конкретизировано.

§ 2. Цена, спрос и предложение

Сейчас необходимо перейти к вопросу о том, как действует механизм спроса и предложения на конкурентном рынке любого товара и каким образом рыночная цена устанавливается на таком уровне, когда спрос и предложение равны.

Между рыночной ценой товара и тем его количеством, на которое предъявляется спрос, всегда существует опре-

деленное соотношение: чем выше цена, тем меньше число **тех**, кто согласится купить данный товар, т. е. меньше уровень спроса (при данном уровне доходов); и наоборот, чем ниже цена, тем больше будет число покупателей и количество приобретаемого товара.

Изобразим эту зависимость **между** ценой и величиной спроса графически. **Если** на абсциссе обозначить количество товара Q , покупаемого на рынке, а на ординате — движение цены P , то получится следующий результат (рис. 1).

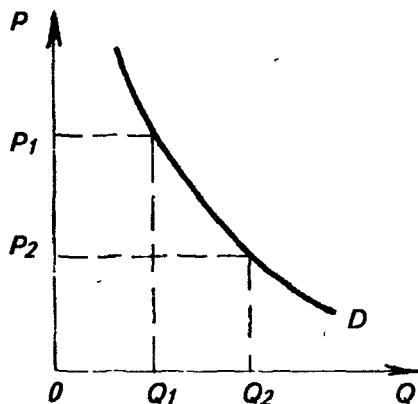


Рис. 1.

Кривую D в экономической литературе называют кривой **спроса**. Проецируя на нее цены, можно определить, как изменится величина спроса при изменении цены. Если при цене P_1 величина спроса составляет Q_1 , то **при** снижении цены до P_2 величина спроса увеличится до Q_2 и т. д.

Полученная кривая иллюстрирует закон постепенного убывания спроса, который можно сформулировать следующим образом: если цена какого-либо товара повышается (и при этом все другие условия остаются неизменными), то спрос будет предъявляться на меньшее количество этого товара. Та же зависимость может быть сформулирована иначе: если на рынок поступает большее количество какого-либо товара, то, при прочих равных условиях, он может быть реализован по менее высокой цене.

¹Приведенное графическое изображение является традиционным для экономической науки, в то время как с математической точки зрения на абсциссе принято обозначать независимую переменную (в данном случае — цену), а на ординате — зависимую (в данном случае — величину спроса).

Конфигурация кривой спроса и закономерности потребительского поведения могут быть объяснены при помощи двух известных в экономической теории эффектов: эффекта дохода и эффекта замещения.

Эффект дохода показывает, как изменяется реальный доход потребителя и его спрос при изменении цен на товары. Например, при снижении цены яблок в 3 раза (с 300 до 100 руб. за кг) вы на свой постоянный доход в 3 тыс. рублей сможете купить уже не 10 кг, а 30 кг фруктов. Если же вы хотите сохранить свое потребление яблок на прежнем уровне, т. е. 10 кг, то на «высвобожденные» деньги можно приобрести дополнительное количество мяса, конфет или других товаров. Понижение цены товара сделало вас реально богаче и позволило расширить объем спроса в чем и заключается смысл эффекта дохода.

Эффект замещения демонстрирует взаимосвязь между относительными ценами товаров и объемом спроса потребителя. Снижение цен на яблоки, как в нашем примере, при неизменном уровне цен на другие товары означает их относительное удешевление по сравнению, например, с грушами, сливами и др. Потребитель начнет замещать относительно более дорогие груши покупкой более дешевых яблок и купит их не 10, а 15 или 20 кг

Эффект дохода и эффект замещения действуют не изолированно, а во взаимодействии друг с другом, и в различных ситуациях может преобладать более сильное влияние одного из них. В ситуациях с покупкой нормальных товаров¹ эффект дохода и эффект замещения действуют в одинаковом направлении, вызывая больший объем спроса при снижении цен на товары. Но существуют так называемые низшие, или низкокачественные товары, чьи потребительские качества невысоки (маргарин, низкокачественные папиросы и сигареты, «собачья» колбаса и т. п.). В случае изменения цен на такие товары эффект дохода и эффект замещения действуют в противоположных направлениях. С одной стороны, снижение цен, например, на низкокачественные папиросы будет вести к росту спроса на них (эффект замещения). С другой стороны, вследствие действия эффекта дохода потребитель хоть и ненамного, но стал богаче. Л богатый человек сокращает или исключает из своего потребления низкокачественные товары. Какой же

¹Нормальные товары - это товары, спрос на которые увеличивается по мере роста дохода потребителя.

из двух эффектов будет действовать сильнее? Как правило, если низшие товары занимают **незначительное место** в общем объеме потребительских расходов, то эффект замещения «перевесит» эффект дохода и потребитель будет покупать большее количество таких папирос. Кривая спроса на низший товар по-прежнему (как и в случае с нормальными товарами) будет иметь отрицательный наклон. Но в экономической теории существует описание и такой ситуации, когда снижение цены приводит к уменьшению спроса, а увеличение цены — повышению спроса на товар. Эта ситуация называется **эффектом Гиффена**, а низший товар, который занимает значительное место в структуре потребления (на него приходится большая доля бюджета всех потребительских расходов), называется **товаром Гиффена**, по имени английского экономиста Р. Гиффена (1837-1910). Предполагается, что Гиффен описал этот эффект, когда наблюдал, как бедные рабочие семьи расширяют потребление картофеля, несмотря на его подорожание. Объяснение сводится к тому, что картофель занимает большую долю расходов на еду в бедных семьях. Другую **пищу** такие семьи могут позволить себе нечасто. И если происходит рост цен на картофель, то бедная семья вообще вынуждена будет отказаться от покупки мяса, тратя весь свой небольшой доход на покупку такого низшего товара, как картофель. Кривая спроса в таком случае имела бы положительный наклон. Эффект дохода в случае с низшим товаром Гиффена перевешивает эффект замещения, и, следовательно, при снижении цены на такой товар спрос на него уменьшается, а при повышении цены — увеличивается (как в случае с картофелем).

Однако следует заметить, что некоторые экономисты подвергают сомнению факт существования товара Гиффена, например, известный американский экономист **Дж. Стиглер**. Он считает, что эффект Гиффена вошел в экономическую теорию с легкой руки А. Маршалла, который приписывал Р. Гиффену описание этого эффекта. В действительности, по мнению Дж. Стиглера, есть серьезное основание предполагать, что сам Р. Гиффен этого явления никогда не наблюдал. И тем не менее эффект Гиффена и по сей день описывается в любом западном учебнике по экономике (Solberg E. Intermediate Microeconomics. California State university, 1982, p. 140 — дискуссия о товаре Гиффена в экономической теории).

Закон постепенного убывания спроса имеет силу в отношении практически всех товаров. Причины этого трудно определить: они связаны прежде всего с ограниченностью доходов покупателей. Если при высокой цене на товар его могут покупать лишь богатые люди, то понижение цены, во-первых, приносит новых покупателей. Во-вторых, каждое понижение цены может побудить каждого потребителя данного товара совершить дополнительные покупки, пока потребность в нем не удовлетворена полностью. Следует отметить, что даже после того, как рост спроса данного потребителя фактически приостановился, при дальнейшем понижении цены сумма покупок на рынке будет увеличиваться в связи с тем, что люди с более **низким** уровнем дохода начнут удовлетворять свои потребности¹.

Если теперь рассмотрим рыночную ситуацию со стороны продавцов или со стороны предложения, то заметим обратную картину. Все продавцы будут стремиться получить на рынке самую высокую цену, и чем выше будет цена, тем активнее они будут пытаться продать большее количество товара, т. е. увеличить предложение.

Иными словами, у каждого продавца объем предложения будет меняться в зависимости от цены: чем выше цена, тем, при прочих равных условиях, выше размер предложения на рынке данного товара. Графически данная зависимость изображена на рис. 2 (абсцисса служит для обозначения количества товара Q , доставленного на рынок; ордината обозначает движение **цены** P). Кривую S называют кривой предложения.

Тенденция **к** увеличению производства при высоких ценах объясняется тем, что, с одной стороны, повышение цены привлекает в данную отрасль новых производителей. С другой стороны, при росте цен предприниматель получает добавочную прибыль и имеет возможность нанять больше рабочих, купить больше сырья и машин, расширить производство.

Вместе с тем следует иметь в виду, что речь идет лишь о тенденции к увеличению предложения. До известного пре-

¹**Исключаются** некоторые исключения (помимо *эффекта* Гиффена) из закона постоянного убывания спроса. Так, спрос на престижные дорогостоящие товары может упасть, если цены на них снизятся, так как богатый покупатель приобретает эти товары прежде всего из-за престижных соображений. Кроме того, покупатели не склонны сокращать покупки при увеличении цены, если они ожидают в ближайшее время нового роста цен.

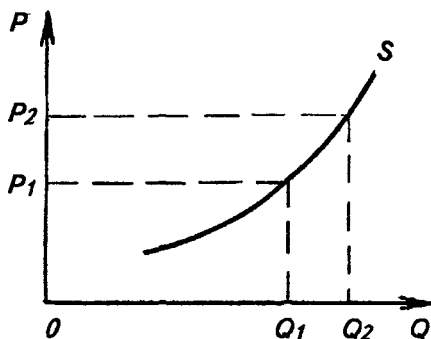


Рис. 2.

дела рост цен вызывает рост предложения. Однако, если рост цен продолжается, то производитель может снизить объем производства. Это объясняется, с одной стороны, тем, что высокий уровень дохода в известной мере снижает стимулы к продолжению интенсивной работы. С другой стороны, производитель может опасаться, что при дальнейшем наращивании объемов производства произойдет затоваривание и цены начнут снижаться.

Для каждого товара существуют свои кривые спроса и предложения. Однако было бы неправильно представить их как раз и навсегда данные. Под воздействием ряда факторов кривые спроса и предложения могут смещаться. В этой связи важно различать величину спроса и сам спрос. При снижении цены увеличивается величина спроса, сам спрос как выражение потребности в данном товаре остается неизменным. Можно говорить об увеличении спроса, если при каждой цене (и высокой, и низкой) покупатели будут приобретать большее количество данного товара. Так, в жаркие летние месяцы возрастает спрос на прохладительные напитки и мороженое. В этом случае будем двигаться не по кривой **D₁**, а произойдет сдвиг кривой в новое положение **D₂** (рис.3).

Кроме того, следует отметить, что на величину спроса, кроме цены, влияют уровень доходов, размер рынка, цена и полезность других товаров, особенно **товаров-заменителей** (субститутов), субъективные вкусы и предпочтения, мода и т. п. Если, например, средний доход покупателей возрастает, то, при прочих равных условиях, кривая спроса

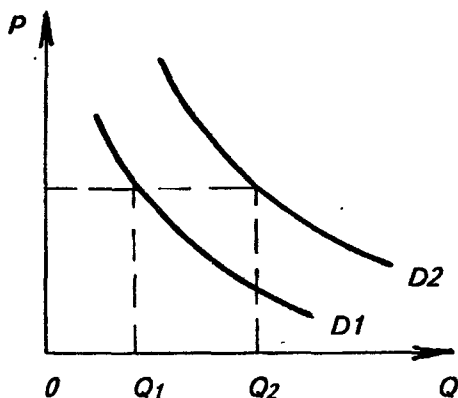


Рис.3

D_1 сместится вправо вверх (рис. 3) и тому же уровню цены P_1 будет соответствовать возросший уровень спроса Q_2 .

Главный фактор, воздействующий на предложение, — издержки производства. Поэтому, если в результате использования достижений технического прогресса или применительно к сельскому хозяйству, в силу благоприятных погодных условий удастся снизить издержки производства, кривая предложения S_1 смещается вправо вниз (рис. 4) Величина предложения при неизменной цене P_1 возрастает с Q_1 до Q_2 .

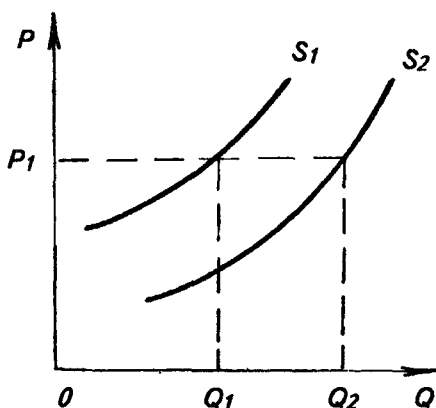


Рис.4.

Рассмотренные кривые, взятые сами по себе, **показывают**, что происходит с покупками и продажами, если цена изменяется. Но на каком уровне должна установиться цена? Чтобы ответить на этот вопрос, надо свести вместе и сопоставить кривые спроса и предложения.

Если наложить **друг** на друга два графика, обозначающие совокупный спрос и совокупное предложение одного и того же товара, получим график, показывающий одновременное поведение спроса и предложения интересующего нас товара. В какой-то точке две кривые пересекутся.

В точке встречи E (рис. 5) спрос количественно равен предложению (Q_1) и цена P_1 выступает как уравнивающая цена, или цена равновесия.

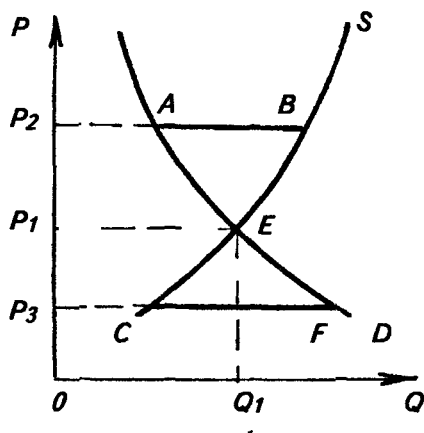


Рис.5.

При более высокой цене P_2 возникает избыток предложения над спросом (равный по величине отрезку AB). Этот избыток в результате конкуренции продавцов будет способствовать снижению цены. При цене ниже уравнивающей (P_3) спрос превышает предложение (отрезок CF). В этом случае излишек спроса и конкуренция покупателей будет толкать цену вверх. Лишь в точке E достигается равновесие сил и устойчивая цена, которая может сохраняться.

Важно подчеркнуть, что при цене равновесия устанавливается равенство не покупок и продаж — такое равенство существует при любой цене. При цене равновесия количе-

ство продукции, в пределах которой потребители намерены **продолжать** делать закупки, будет соответствовать тому количеству продукции, которое производители намерены продолжать поставлять на **рынок**. Только при такой цене будет отсутствовать тенденция к повышению или **понижению** цены.

Таким образом, конкуренция и колебания спроса и предложения привели к установлению равновесия на рынке. Ограниченное количество имеющегося в обществе данного товара распределено между возможными его потребителями. Но это лишь частичное равновесие на единичном рынке. Надо учитывать, что **цены** на рынке находятся в постоянном движении вследствие изменений в предложении или спросе товаров. Эти изменения не являются независимыми друг от друга, а, напротив, все взаимосвязаны. Каждое изменение цены одного товара приводит к изменениям в цене других товаров. Существует целая система цен, которая может оказаться в равновесии, если рассматривать ее в определенный момент и одновременно в ее совокупности. В этом случае говорят об общем равновесии рынка.

Важно подчеркнуть, что равновесный метод анализа в микроэкономическом исследовании предполагает поиск ситуации, в которой экономическая система находится в состоянии «идеального» покоя. В состоянии равновесия (частичного или общего) наблюдается совпадение спроса и предложения. Именно поэтому в состоянии экономического равновесия хозяйствующий субъект — будь то отдельный производитель, фирма или покупатель — не имеет стимулов к изменению своего экономического поведения. В точке равновесия экономическое движение прекращается. Для того, чтобы оно началось вновь, должны измениться внешние условия — уровень цен, технология, ожидания и предпочтения производителей или потребителей. Конечно, равенство спроса и предложения — это теоретическая абстракция, ибо в реальной хозяйственной практике такое совпадение бывает весьма редким. Однако именно эта абстракция позволяет выявить наиболее важные закономерности функционирования рыночного механизма.

Анализ закономерностей изменения спроса и предложения и механизма образования цены равновесия дает возможность более полно охарактеризовать экономическую свободу как важнейшее условие нормального функциони-

рования рыночного механизма и достижение общего равновесия. Экономическая свобода подразумевает, во-первых, свободу предпринимательства; во-вторых, свободу выбора продавцов и покупателей, т.е. свободу торговли; в-третьих, свободу перемещения ресурсов по разным сферам применения; в-четвертых, свободу ценообразования.

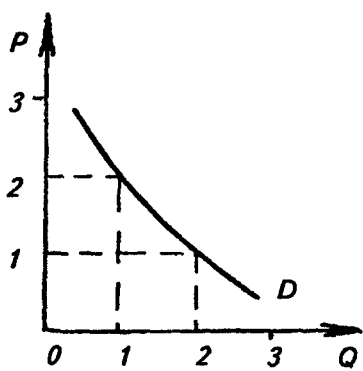
Именно экономическая свобода позволяет рынку гибко реагировать, приспособляясь к изменяющимся условиям, и обеспечивать как частичное, так и общее равновесие.

§ 3. **Эластичность** спроса и предложения

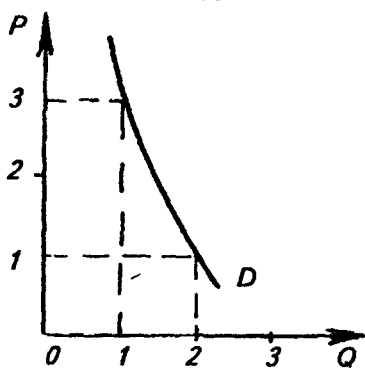
Рассмотрев основы рыночного равновесия, мы пока еще не выяснили, почему кривая предложения изменяется таким, а не иным образом, и почему именно таким, а не иным образом изменяется кривая спроса. В свою очередь, если не выясним этого, не поймем, отчего кривая предложения встречается с кривой спроса именно в данной, а не в другой точке. В связи с этим зависимость величины спроса и предложения от соответствующей рыночной цены товара нуждается в более детальном рассмотрении.

Различные товары отличаются друг от друга по степени реакции спроса и предложения на изменение цены. Рассмотрим три варианта кривой спроса (рис. 6). Основным моментом, на который нужно обратить внимание, является здесь общая сумма денег, которую покупатели уплачивают продавцам. Общая выручка продавца всегда равна цене, умноженной на количество проданного товара, или производству $P \times Q$. На рис. 6-а представлен случай, когда падение цены в 2 раза вызвало рост спроса тоже в 2 раза, и общая выручка не изменилась. На рис. 6-б снижение цены в 3 раза сопровождалось ростом закупок лишь в 2 раза, и общая выручка сократилась. Другая ситуация представлена на рис. 6-в. Выручка возрастает, потому что спрос вырос больше, чем упала цена.

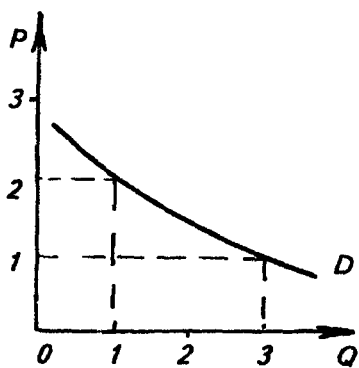
То, в какой мере объем спроса на рынке возрастает при данном снижении цены или сокращается при данном повышении цены, характеризует **степень эластичности спроса** в зависимости от цены. Коэффициент эластичности спроса в зависимости от цены (E_d^p) представляет собой отношение изменения спроса к вызвавшему его изменению цены:



a.



б.



в.

Рис.6.

$$E_d^P = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

Коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов меняется размер спроса на товар **в** результате изменения его цены на один процент. Когда снижение цены в точности компенсируется соответствующим ростом спроса, так что общая выручка остается неизменной (рис. 6-а), мы говорим о единичной эластичности спроса ($E_d=1$). Когда снижение цены вызывает меньший рост спроса (рис. 6-б), спрос неэластичен ($E_d < 1$). Когда снижение цены вызывает больший рост спроса (рис. 6-в), мы говорим об эластичном спросе ($E_d > 1$)¹.

Рассуждения относительно эластичности спроса в целом могут быть применены и при анализе воздействия цены на предложение. **Эластичность предложения** — это показатель относительного изменения предлагаемого на рынке количества товара в соответствии с относительным изменением конкурентной цены. Коэффициент **эластичности** предложения (E_s) представляет собой отношение изменения предложения к вызвавшему его изменению цены:

$$E_s^P = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

На рис. 7 показаны три линии предложения с разной эластичностью. Эластичность предложения товара зависит

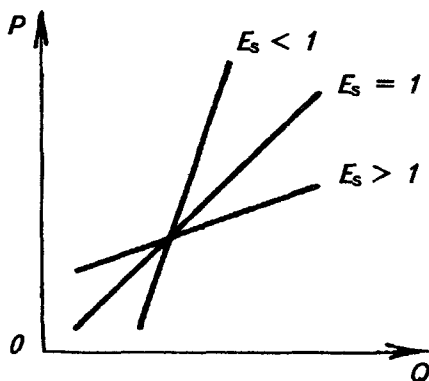


Рис. 7.

¹Как правило, спрос очень неэластичен, во-первых, для предметов абсолютной жизненной необходимости и, во-вторых, для тех видов предметов роскоши, которые не поглощают большой части дохода богатых потребителей.

от многих факторов: от дифференциации индивидуальных затрат на разных предприятиях, степени загрузки производственных мощностей, наличия свободной рабочей силы, быстроты перелива капитала из одной отрасли, в другую и т. д.

Говоря об эластичности спроса и предложения, т. е. о том, насколько при изменении цены изменяются спрос и предложение, мы должны иметь в виду, что эти изменения происходят во времени и, следовательно, время становится одним из факторов эластичности. Особенно большое значение фактор времени имеет для характеристики эластичности предложения: прежде чем предложение полностью приспособится к новому уровню цен, должен пройти определенный промежуток времени.

Исходя из этого, наше понимание рыночного равновесия должно быть дополнено анализом согласования спроса и предложения с учетом элемента времени.

Предположим, спрос на какой-либо товар вырос. Поскольку предложение этого товара сразу возрасти не сможет, ситуация **мгновенного равновесия** будет характеризоваться лишь повышением цены (рис. 8-а). Кривая предложения S_1 представляет собой вертикальную линию с нулевой эластичностью, и сдвиг кривой спроса в положение D_2 увеличивает цену равновесия до P_2 .

В условиях краткосрочного равновесия (рис. 8-б) число предприятий, работающих на данном рынке, еще не меняется. Однако предложение несколько увеличивается и кривая S_2 становится слегка наклонной, поскольку предприниматели могут более интенсивно использовать имеющиеся производственные мощности. В этом случае объем предложения немного возрастает до Q_3 , а цена равновесия P_3 становится ниже.

Наконец, когда рассматриваем длительное **равновесие** (рис. 8-в), предложение полностью приспосабливается к изменившемуся спросу. Высокие цены позволили создать новые мощности, в отрасль пришли новые предприниматели, объем предложения вырос до Q_4 , а цена равновесия еще более снизилась.

Таким образом, эластичность предложения растет по мере увеличения рассматриваемого периода времени, что способствует установлению нормальных цен.

С понятием эластичности спроса и предложения связано понятие **гибкости цены**, которая может быть определена как величина, обратная эластичности. Она измеряет влияние данного изменения спроса и предложения на цену

Когда мы говорим о спросе, то подразумеваем, конечно, платежеспособный спрос. Поэтому, **как** уже было показано ранее, одним из важнейших факторов, влияющих на спрос, является уровень доходов. При изменении доходов спрос на товары изменяется по-разному. В этой связи мы говорим об эластичности спроса в зависимости от дохода. В частности, хорошо известно, что изменение доходов покупателей оказывает гораздо большее воздействие на покупки товаров длительного пользования, чем на покупки продовольственных товаров. Другими словами, эластичность спроса на промышленные товары обычно бывает больше.

Влияние дохода на спрос определяют коэффициентом эластичности:

$$E_d^1 = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I}$$

где E_d^1 — коэффициент эластичности спроса в зависимости от дохода, I — доход покупателей.

Для большинства товаров зависимость между доходами и спросом прямая, т. е. с ростом доходов спрос увеличивается. **Однако** в некоторых случаях зависимость может быть обратной. Обычно это касается, как отмечалось в § 2, товаров низкого качества, с низкими потребительскими свойствами, которые потребляют наиболее бедные слои населения. С ростом доходов также обычно падает спрос на такие продукты питания, **как** хлеб и картофель, поскольку потребители получают возможность включать в свой рацион больше мяса, овощей и фруктов.

Следует также отметить, что колебания цен товаров с различной эластичностью спроса по-разному влияют на изменение цен остальных товаров. Так, если цена товара с неэластичным спросом возрастает, то общие расходы на покупку этого товара растут, что при неизменном доходе приводит к сокращению спроса на другие товары, а следовательно, и к снижению их цен.

§ 4. Спрос и полезность

Как уже было показано, цена равновесия на конкурентном рынке определяется точкой пересечения кривых спроса и предложения. В данном параграфе более подробно остановимся на экономических принципах, лежащих в основе кривой спроса, т. е. цены покупателя. Затем проанализируем принципы, определяющие кривую предложения, т. е. цену **продавца**.

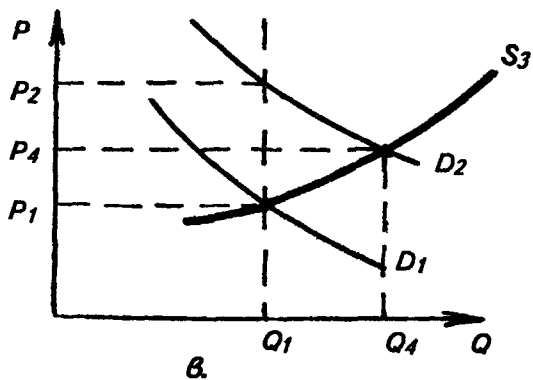
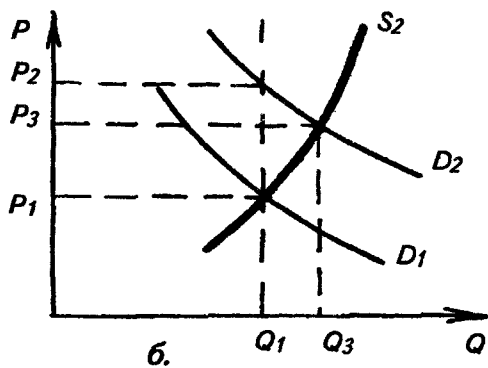
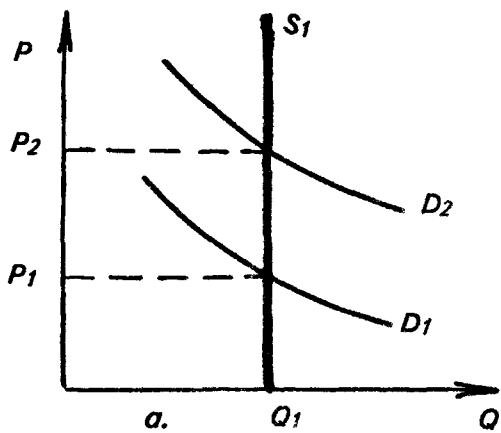


Рис.8.

Очевидно, что покупатель приобретает товар ради его потребительной стоимости, потому что этот товар обладает полезностью и необходим ему для удовлетворения его потребностей. Это общее и совершенно бесспорное положение не дает нам почти ничего для понимания поведения покупателя на рынке, если мы не рассмотрим некоторые закономерности самого процесса потребления.

Во-первых, большая часть потребностей человека рано или поздно насыщается, т. е. постепенно удовлетворяется по мере того, как используется благо.

Во-вторых, переход от неполного удовлетворения потребности к ее полному удовлетворению происходит не внезапно, а через более или менее многочисленные ступени.

Но если напряженность потребности убывает по мере того, как потребность удовлетворяется, то и полезность блага для потребителя тоже должна убывать по мере роста количества этого блага. Так, если для голодного человека первая небольшая порция еды будет иметь наибольшую полезность, то по мере утоления голода каждая последующая порция еды будет иметь все меньшую полезность.

Для более точного описания процесса убывания полезности в экономической науке используется понятие предельная полезность, т. е. добавочная полезность, прибавляемая каждой последней порцией товара. Используя это понятие, сформулируем закон убывающей предельной полезности: по мере увеличения количества потребляемого товара его предельная полезность имеет тенденцию к сокращению.

На рис. 9-а на абсциссе отложим количество потребляемого товара Q , на ординате — общую полезность TU . По мере увеличения количества потребленного товара общая (суммарная) полезность возрастает, но прирост полезности (**незаштрихованные** прямоугольники) с каждой новой порцией товара сокращается, пока не дойдет до нуля. Если предположим, что благо можно разделить на бесконечно малые порции, то замедляющийся рост общей полезности может быть изображен не в виде ступенчатой диаграммы, а как непрерывная выпуклая линия.

На рис. 9-б в виде прямоугольников отложена только предельная полезность MU , которая по мере увеличения количества товаров убывает

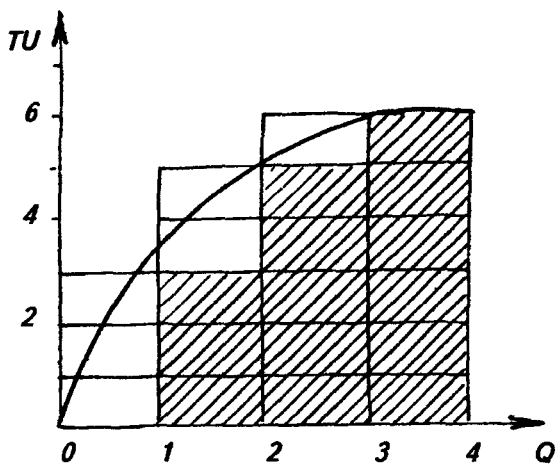


Рис.9-а.

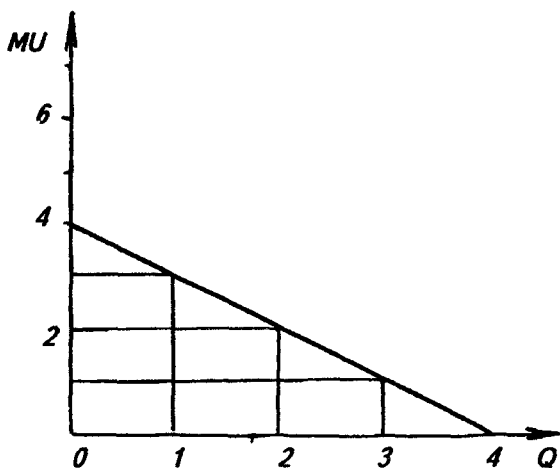


Рис.9-б.

Таким образом, можно сделать вывод, что величина предельной полезности зависит от количества данного товара и степени потребности в нем.

Вместе с тем у человека существует множество потребностей, которые характеризуются различной степенью интенсивности. Хотя оценка интенсивности потребности субъективна, но можно и объективно отделить первичные,

неотложные потребности от менее насущных потребностей. Во всяком случае ясно, что каждый человек располагает свои потребности, а следовательно, и свой спрос на рынке в соответствии с определенной шкалой, на которой первые места занимают самые неотложные потребности, за ними располагаются остальные.

Каково основное условие равновесия, которое должно быть выполнено, чтобы, приобретая различные товары, человек максимизировал получаемую полезность? При удовлетворении потребностей человек начинает с самой неотложной потребности, а затем постепенно переходит к менее неотложным, действуя таким образом, что в конце концов предельные полезности употребляемых благ станут одинаковы.

Но человек, приобретая **блага** на рынке, тратит разные суммы денег, поскольку у каждого товара своя рыночная цена. Если мы разделим предельную полезность блага на его цену, то получим взвешенную предельную полезность. Учитывая это, каждый потребитель расширяет отдельные виды потребления до тех пор, пока предельные полезности не оказываются пропорциональны ценам, или пока не оказываются одинаковыми взвешенные предельные полезности. Проще говоря, последний рубль, затраченный, например, на мясо, должен представлять ту же полезность, что и последний рубль, затраченный на хлеб или апельсины.

Это условие потребительского равновесия может быть выражено следующим образом:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = \frac{MU_n}{P_n},$$

где MU — предельная полезность отдельных товаров, а P — их цена.

В гл. 5 отмечалось, что в маржиналистской теории важное место занимала проблема количественного измерения абсолютных величин предельной полезности. Что считать измерителем, т. е. в каких единицах будут оцениваться и сопоставляться предельные полезности **благ**? Возможно ли вообще найти такой показатель? В зависимости от ответа на **эти вопросы** сторонники теории предельной полезности разделились на два направления: кардиналистов и **ординалистов**. Первые были заняты поиском измерителя абсолютных величин предельной полезности (У. Джевонс, А. Маршалл, Д. Робертсон и др.). Однако эти поиски не увенча-

лись успехом и чаще всего при сравнении использовались денежные оценки полезности. Ординалисты же в принципе отказались от поиска такой универсальной единицы и предложили иной подход (В. Парето, Дж. Хикс и др.). Так, В. Парето высказал идею о том, что вместо абсолютных измерений предельной полезности плодотворнее было бы перейти к анализу относительному, а именно: определить предпочтение одних комбинаций товаров покупателей (потребителей) другим комбинациям, или наборам товаров. Инструментом такого анализа явились так называемые кривые безразличия, которые широко используются неоклассической школой при исследовании многих микроэкономических процессов, связанных с проблемой выбора.

Равновесие потребителя может быть показано графически с помощью **вышеназванных** кривых безразличия. Возьмем потребителя, располагающего фиксированным денежным доходом, который он целиком тратит на потребление. Для простоты предположим, что он покупает только два вида товаров: А и В. Очевидно, что имеются некоторые комбинации количества этих товаров, которые дают равную общую полезность для потребителя (например, два товара А и три товара В имеют такую же общую полезность, как три товара А и два товара В и т. д.). Отказ от одного из товаров компенсируется получением другого товара в большем количестве. К этим комбинациям товаров А и В потребитель, следовательно, в равной мере **безразличен**.¹

Если эти комбинации покажем графически, то получим плавную кривую безразличия U_2 (рис. 10-а). Эта кривая проведена таким образом, что если бы потребитель мог выбрать любые точки на ней, они были бы для него одинаково желательны, и ему было бы совершенно все равно, какую комбинацию он получит. Кривая U_2 — это лишь одна из бесчисленного множества возможных кривых. Если возьмем более высокий уровень удовлетворения потребностей, то кривая примет иное положение. На рис. 10-а пунктирной линией показаны лишь некоторые из возможных кривых безразличия для данных товаров А и В.

Ранее мы условились, что потребитель имеет фиксированный денежный доход. Пусть он тратит 6 руб. в день,

¹**Безразличен** не означает равнодушен. Любые отмеченные комбинации товаров одинаково хороши для потребителя, т. к. приносят одинаковую полезность.

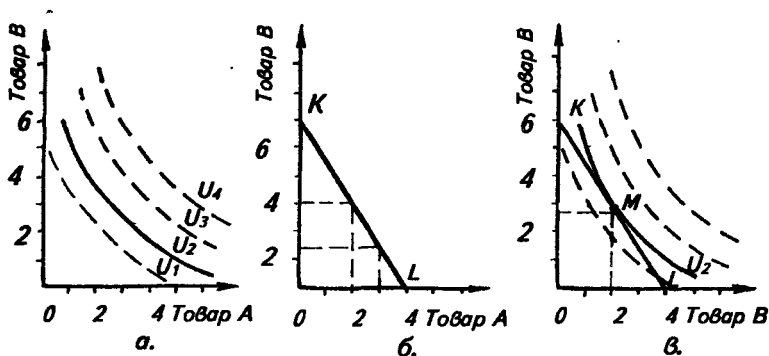


Рис.10.

причем товар А стоит 1,5 руб., а товар В — 1 руб. Если потратить все деньги на товар **А**, то можно купить 4 ед., если все деньги потратить на товар В, то можно купить 6 ед. Ясно, что потребитель может израсходовать свои деньги на любую из возможных комбинаций товаров А и В в пределах 6 руб. На рис. 10-б прямая линия KL — это линия возможностей потребления для данного потребителя, или **бюджетная линия**.

Наложим теперь линию KL на график кривых безразличия (рис. 10-в). Потребитель при данном уровне дохода может перемещаться по прямой KL. Куда он будет перемещаться? Очевидно, к точке, где он получит наибольшую полезность, т. е. к наивысшей возможной кривой безразличия. В точке М бюджетная линия KL касается кривой безразличия U2. Это и есть наивысшая кривая, которой он может достичь. В положении равновесия цена товара пропорциональна его предельной полезности.

Анализ кривой предельной полезности позволяет осмыслить и такую важнейшую категорию как **избыток потребителя** (потребительская рента). Смысл этой категории заключается в следующем: потребитель платит за каждую единицу товара одинаковую цену, равную предельной полезности последней, наименее ценной для него единицы. А это значит, что на **каждой** единице товара, предшествующей этой последней, потребитель получает некоторую выгоду. Поясним идею потребительской ренты графически (рис. 11).

Если бы потребитель приобретал только одну единицу товара, то он согласен был бы уплатить 80 долл. За вторую

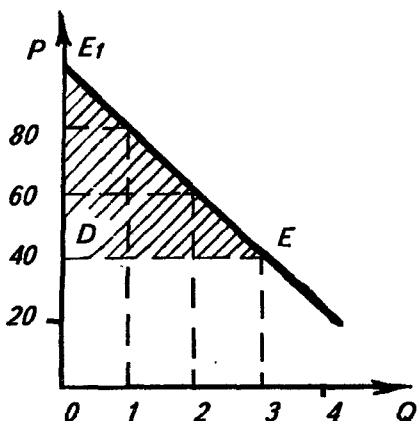


Рис.11.

единицу (если было бы всего две единицы товара) потребитель заплатил бы 60 долл. Рыночная цена каждой из двух единиц при этом составила бы одну и ту же величину — 60 долл. (ведь цена устанавливается на уровне предельной — в данном случае второй — единицы). Что же получается? Индивидуальная оценка полезности 1-й единицы — **80**, **2-й** — **60 долл.**, их сумма — 140 долл. Но по единой цене покупаются обе единицы, так что потребитель заплатит $(60 + 60)$ всего **120** долл.; 3-ю единицу покупатель оценивает в 40 долл., и эта предельная полезность будет определять рыночную цену всех трех единиц. Следовательно, рыночная цена, уплаченная потребителем при покупке трех товаров, составит $(40+40+40)=120$ долларов. А ведь если суммировать индивидуальные оценки предельной полезности каждой из трех единиц, то получилось бы $80+60+40=180$ долл. Итак, потребительская рента — это разница между той суммой денег, которую потребитель был бы согласен уплатить, и той суммой, которую он реально уплатил. А. Маршалл объясняет это следующим образом: рента потребителя — это избыток цены, которую потребитель готов был бы заплатить (скорее, чем вообще обойтись **без** данного товара), сверх той цены, которую он действительно платит.

На графике потребительская рента - это заштрихованный треугольник **DEE₁**. Чем выше цена, тем больше **величи-**

на потребительской ренты. При покупке двух единиц товара потребительская рента составит: $140 - 120 = 20$ долл.; при покупке трех единиц $180 - 120 = 60$ долл.

Концепция потребительской ренты широко используется неоклассической школой при графическом анализе проблем налогообложения, монополистического ценообразования (см. гл. 7, § 6) и др.

Таким образом, были рассмотрены более подробно те факторы, которые лежат в основе кривой спроса. Существенная причина изменения спроса как обратной функции цены заключается в происходящем убывании предельной полезности товара. Только тогда, когда цена товара снижается, потребитель будет готов купить последующие количества этого товара, приносящие ему все меньшее удовлетворение.

Теория предельной полезности позволяет лучше понять, как ведет себя на рынке, как реагирует экономический субъект, произвести более точный анализ спроса и влияние его количественных изменений на рыночное равновесие. Эта теория подчеркивает воздействие на экономическую систему импульсов, вытекающих из изменений вкусов потребителей.

§ 5. Предложение и издержки производства

Если покупателя при приобретении товара на рынке интересует прежде всего его полезность, то для продавца (производителя) центральное место занимают издержки производства. Поскольку в условиях совершенной конкуренции производитель практически не может воздействовать на уровень рыночной цены, постольку именно уровень издержек производства оказывает определяющее воздействие и на размер прибыли, и на возможности расширения производства, и на то, останется ли фирма вообще на данном рынке или будет вынуждена покинуть его.

Таким образом, совокупное предложение как сумма рыночного предложения отдельных фирм зависит в конечном итоге от уровня издержек производства, а вид кривой предложения непосредственно связан с динамикой издержек.

Но прежде чем рассмотреть подробнее основные принципы взаимосвязи издержек производства и объема пред-

ложения, необходимо выяснить, что мы понимаем под издержками и как их измерять.

В основе принципов принятия экономических решений лежит тот факт, что хозяйствующий субъект сталкивается с ограниченностью ресурсов и должен сделать выбор между альтернативными способами использования этих ресурсов. Другими словами, производитель должен иметь в виду, что те или иные ресурсы могут быть использованы альтернативным образом, и, следовательно, необходимо сопоставить ожидаемые выгоды от этих альтернатив. Принимая решение об использовании ресурсов в данном производстве, предприниматель отказывается от производства других товаров и услуг, то есть жертвует ценностью альтернативных возможностей.

С этой точки зрения можно утверждать, что издержки, которые следует учитывать при принятии экономических решений, это всегда альтернативные издержки — т. е. альтернативная стоимость (ценность) ресурсов при наилучшем альтернативном варианте их применения. Этот вывод легче понять, если еще раз обратиться к гл. 4, где альтернативная стоимость уже исследовалась при анализе кривой трансформации.

Определим теперь основные виды издержек фирмы. Издержки подразделяются на две большие категории: постоянные и переменные. Постоянные издержки — это расходы, которые остаются неизменными, каково бы ни было количество производимой продукции. К ним относятся плата за аренду помещения, затраты на оборудование, **оплата** управленческого и административного персонала и т. п.¹ Если на оси абсцисс будем откладывать объем продукции Q , а на оси ординат — издержки C , то постоянные издержки FC будут выглядеть как прямая линия, параллельная оси абсцисс (рис. 12).

Переменные издержки меняются в прямой зависимости от **объема** производства. Они связаны с затратами на покупку сырья и рабочей силы. Динамика переменных издержек (VC) неравномерна: начиная с нуля, по мере роста производства они первоначально растут очень быстро; затем, по мере дальнейшего увеличения объемов производства, начинает складываться фактор экономии на **массовом**

¹Понятно, что о **неизменности** этих расходов **мы** можем говорить лишь **применительно** к краткосрочному периоду.

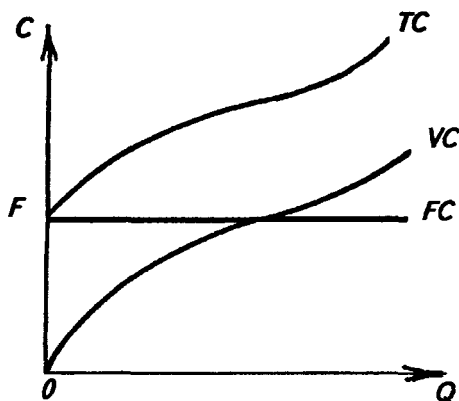


Рис.12.

производстве, **И** рост переменных издержек становится уже более медленным, чем увеличение продукции. В дальнейшем, однако, когда вступает в действие закон убывающей производительности, **переменные** издержки снова начинают обгонять рост производства¹.

Валовые (общие) издержки (ТС) представляют собой сумму постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства. На графике (рис. 12) суммирование VC и FC означает сдвиг вверх линии VC на величину OF по оси ординат.

Неравномерное изменение валовых издержек приводит к тому, что меняются по мере роста объема производства и издержки на единицу продукции, или **средние издержки**. Средние издержки равны валовым издержкам, деленным на произведенное количество товара ($AC=TC:Q$). Этот вид издержек имеет особое значение для понимания рыночного равновесия, поскольку предприниматель стремится их минимизировать. Кривая средних издержек обычно имеет U-образную форму (рис. 13). Сначала средние издержки весьма высокие. Это связано с тем, что большие постоянные издержки распределяются на незначительный объем продукции. По мере роста производства постоянные издер-

¹Такая динамика **переменных** издержек является **выражением** того факта, что каждое предприятие имеет свой оптимальный размер, за пределами которого издержки растут более чем пропорционально.

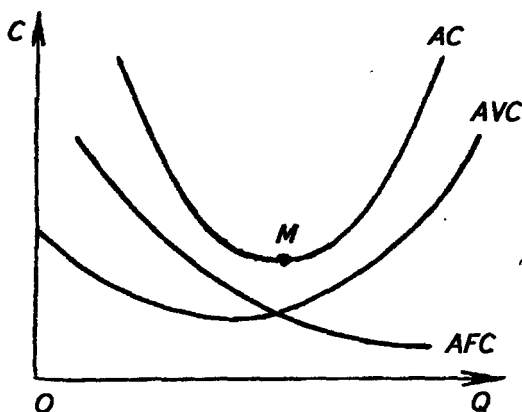


Рис.13.

ЖКИ приходится на все большее число единиц продукции, и средние издержки быстро падают, доходя до минимума в точке *M*. По мере роста объема производства основное влияние на величину средних издержек начинают оказывать не постоянные, а переменные издержки. Поэтому вследствие закона убывающей доходности кривая начинает идти вверх. Следует обратить внимание, что кривая средних издержек непосредственно зависит от кривых средних постоянных издержек (*AFC*) и средних переменных издержек (*AVC*).

Кривая средних издержек имеет большое значение для предпринимателя, поскольку позволяет определить, при каком объеме производства издержки на единицу продукции будут минимальными.

В одной и той же отрасли действуют не одинаковые, а совершенно разные фирмы с разными масштабами, организацией и технической базой производства, а значит, и с разным уровнем издержек. Сравнение средних издержек фирмы с уровнем цены дает возможность оценить положение этой фирмы на рынке.

В условиях совершенной конкуренции при любом сложившемся уровне цены существует своего рода «внешний предел», при котором производители или вступают в данную отрасль, или же выталкиваются из нее. Повышение Цены обуславливает появление новых фирм и сохранение **старых**. Снижение цены приводит к тому, что предприятия

с высоким уровнем издержек становятся убыточными и должны данную отрасль покинуть.

На рис. 14 показаны три возможных варианта положения фирмы на рынке. Если линия **цены Р** лишь касается кривой средних издержек **АС** в минимальной точке **М** (рис. 14-а), то мы имеем дело с так называемой предельной фирмой. Она при данном уровне цены в состоянии лишь покрыть свои минимальные средние издержки и ей, так сказать, безразлично, остаться в данной отрасли или нет. Точка **М** в данном случае является точкой нулевой прибыли.

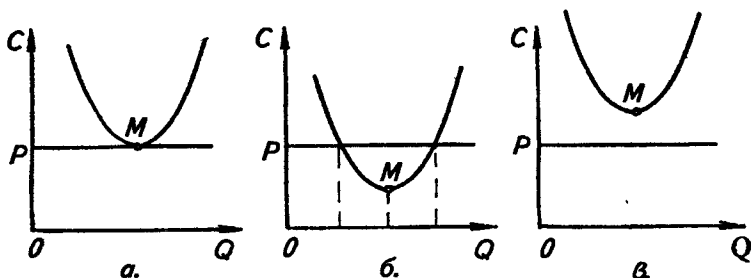


Рис.14.

Следует особо подчеркнуть, что, говоря о нулевой прибыли, мы не имеем в виду, что предельная фирма вообще не получает никакой прибыли. В издержки производства включаются не только затраты на сырье, оборудование, рабочую силу, но и процент, который фирмы могли бы получить **на** свой капитал, если бы вкладывали его в другие отрасли. Иными словами, нормальная прибыль как нормальная отдача от капитала, определяемая путем конкуренции во всех отраслях с одинаковым уровнем риска, или вознаграждение фактора предпринимательства, является составной частью издержек. Обычно фактор предпринимательства рассматривается как постоянный фактор. В связи с этим нормальная прибыль относится на постоянные издержки.

Если средние издержки ниже цены (рис. 14-б), то фирма, находясь в положении равновесия, получает в среднем прибыль более высокую, чем нормальная прибыль, т. е. получает сверхприбыль, или квазиренду.

Наконец, если средние издержки фирмы при любом объеме производства выше рыночной цены (рис. 14-в), то данная фирма терпит убытки и разорится, если не будет реорганизована или не уйдет с рынка.

Динамика средних издержек характеризует положение фирмы на рынке, однако сама по себе не определяет линии предложения и точки оптимального объема производства. Действительно, если средние издержки ниже цены (рис. 14-б), то на этом основании мы можем лишь утверждать, что в интервале от Q_2 до Q_3 находится зона прибыльного производства, а при объеме производства Q_1 , которому соответствуют минимальные средние издержки, фирма получает максимальную прибыль на единицу продукта. Однако означает ли это, что точка Q_1 — это точка оптимального объема производства, где фирма достигает своего равновесия? Производителя, как известно, интересует не прибыль на единицу продукции, а максимум общей массы получаемой прибыли. Линия средних издержек не показывает, где достигается этот максимум.

В связи с этим необходимо рассмотреть так называемые предельные издержки, т. е. дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукта наиболее дешевым способом. Предельные издержки получаются как разность между издержками производства n единиц и издержками производства $n-1$ единиц: $MC = TC_n - TC_{n-1}$.

На рис. 15 показана динамика предельных издержек.

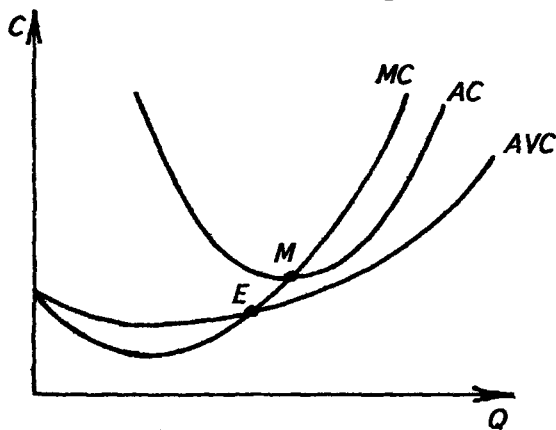


Рис.15.

Кривая предельных издержек не зависит от постоянных издержек, потому что постоянные издержки существуют независимо от того, производится ли дополнительная единица продукции. Сначала предельные издержки сокращаются, оставаясь ниже средних издержек. Это объясняется тем, что если издержки на единицу продукции убывают, следовательно, каждый последующий продукт стоит меньше средних издержек предшествующих продуктов, т. е. средние издержки выше **предельных**. Последующий рост средних издержек означает, что предельные издержки становятся выше предшествующих средних **издержек**. Таким образом, линия предельных издержек пересекает линию средних издержек в ее минимальной точке M^1 .

Вместе с тем производство дополнительной единицы продукции, порождая дополнительные издержки, с другой стороны, приносит и дополнительный доход, выручку **от** ее продажи. Величина этого дополнительного, или предельного дохода представляет собой разность между выручкой от продажи **пип** — 1 единиц продукции: $MR = TR_n - TR_{n-1}$. В условиях свободной конкуренции, как известно, производитель не может повлиять на уровень рыночной цены, и, следовательно, продает любое количество своей продукции по одной и той же цене. Это значит, что в условиях свободной конкуренции дополнительный доход от продажи дополнительной единицы продукции будет при любом объеме одинаков, т. е. предельный доход будет равен цене: $MR = P$.

Введя понятия предельных издержек и предельного дохода, мы можем теперь гораздо более точно определить точку равновесия фирмы, или точку, где она прекращает производство, добившись максимально возможной при данной цене массы прибыли. Очевидно, что фирма будет расширять объем производства, пока каждая дополнительно произведенная единица продукции будет приносить дополнительную прибыль. Другими словами, пока предельные издержки будут меньше, чем предельный доход, фирма может расширять производство. Если предельные издержки начнут превышать предельный доход, фирма будет нести убытки.

¹Это может быть строго доказано математически. Чтобы найти минимум функции AC , необходимо найти точку, в которой производная функции равна нулю. Такой точкой является точка равенства AC и MC (т. е. точка пересечения кривых).

На рис. 16 показано, что с увеличением производства кривая предельных издержек (MC) идет вверх и пересекает Горизонтальную линию предельного дохода, равного рыночной цене P_1 , в точке M, соответствующей объему производства Q_1 . Любое отклонение от этой точки приводит к потерям для фирмы либо в виде прямых убытков при большем объеме производства, либо в результате сокращения массы прибыли при уменьшении выпуска продукции.

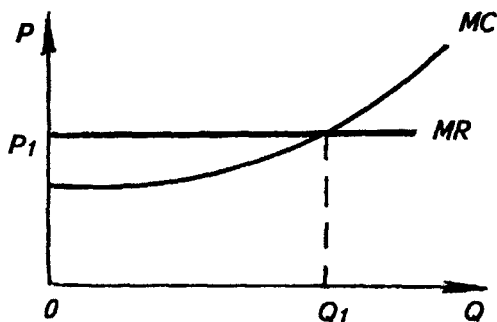


Рис.16.

Таким образом, условие равновесия фирмы можно сформулировать следующим образом: $MC=MR=P$. Любой конкурент, добивающийся прибыли, стремится установить такой объем производства, при котором соблюдается это условие равновесия.

Соотношение предельных издержек и предельного дохода — это своего рода сигнальная система, которая информирует предпринимателя о том, достигнут ли оптимум производства или можно ожидать дальнейшего роста прибыли. Однако нельзя точно определить получаемую фирмой массу прибыли на основании динамики предельных **издержек**, поскольку, как уже отмечалось, они не учитывают постоянных издержек.

Общая прибыль, получаемая фирмой, может быть определена как разность между валовой выручкой (TR) и валовыми издержками ($ТС$). В свою очередь, валовая выручка вычисляется как произведение количества продукции на цену ($TR=Q \times P$), а валовые издержки — произведение количества продукции на средние издержки ($ТС=Q \times AC$). Таким образом, лишь соединив проведенный ранее анализ

предельных издержек и предельного дохода с анализом динамики средних издержек, можем точно определить объем получаемой прибыли.

Рассмотрим три возможных рыночных ситуации. Если на каком-то интервале линия цены и предельного дохода располагается выше кривой средних издержек (рис. 17-а), то в точке равновесия M фирма будет получать квазирыбну, т.е. прибыль, превышающую нормальный уровень. При оптимальном объеме производства Q_1 средние издержки будут равны C_1 , следовательно, валовые издержки составят площадь прямоугольника OC_1LQ_1 . Валовая выручка (прямоугольник OP_1MQ_1) будет больше, и площадь заштрихованного прямоугольника C_1P_1ML покажет нам общую массу получаемой сверхприбыли.

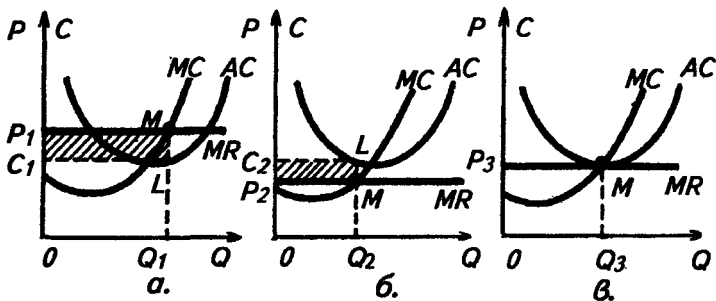


Рис.17.

Однако в этом случае новые фирмы, привлеченные возможностью получить сверхприбыль, будут стремиться в эту отрасль. Предложение продукции начнет расти, и в результате конкуренция между фирмами приводит к снижению цены и исчезновению квазирыбны.

На рис. 17-б показана обратная ситуация: средние издержки при любом объеме производства превышают рыночную цену. В этом случае при оптимальном производстве фирма лишь минимизирует свои убытки (площадь заштрихованного прямоугольника P_2C_2LM минимальна именно при объеме производства Q_i). Фирмы, оказавшиеся в таком положении, уходят с рынка, предложение продукции сокращается и, при прочих равных условиях, цена начинает возрастать, пока предельная фирма не **будет получать** нормальную прибыль.

Наконец, когда линия предельного дохода лишь касается **кривой** средних издержек (рис. 17-в), валовая выручка в точности равна валовым издержкам. Прибыль фирмы будет нормальной, поскольку цена ее продукции равна средним издержкам. Так как в этом случае не наблюдается тенденции к изменению числа функционирующих в отрасли фирм, данная отрасль находится в состоянии полного долговременного равновесия ($MC=MR=P=AC$).

При увеличении цены фирма будет двигаться вверх по кривой **MC**. Другими словами, восходящая ветвь кривой предельных издержек (выше точки М) является фактически кривой ее кратковременного предложения.

Таким образом, определена кривая индивидуального предложения. Суммируя индивидуальные кривые предложения всех фирм какой-то одной отрасли, получаем кривую совокупного отраслевого предложения. По мере постепенного повышения цены различные фирмы, входящие в отрасль, расширяют свое производство и свое предложение. Изменение рыночной цены на какой-либо товар будет происходить до тех пор, пока совокупный спрос не сравняется с совокупным предложением. Такое равенство достигается при определенном уровне цены, которая после этого имеет тенденцию сохранить этот уровень в течение короткого периода.

В предыдущем параграфе было введено понятие избытка потребителя. Избыток производителя представляет собой аналогичный показатель для производителя. Рента (выигрыш) производителя — это разница между рыночной ценой и предельными издержками выпускаемой продукции. Предельные издержки указывают на минимальную цену, при которой фирма согласилась бы вообще производить каждую дополнительную единицу продукции (сравните с определением **ренды** потребителя в § 4, гл. 6). Графически этот избыток может быть показан в виде площади над кривой предложения, вплоть до линии рыночной цены (на рис. 18 заштрихованный треугольник).

Понятие избытка потребителя и избытка производителя **может быть** использовано для оценки последствий государственной политики в области ценообразования. Предположим, что государство фиксирует цену на какой-либо товар на уровне P_1 ниже цены равновесия P_0 (см. рис. 19). Из предыдущего изложения мы знаем, что это приводит к возникновению дефицита (Q_2-Q_1), поскольку при снижении цены спрос возрастает, но производители сокращают производство.

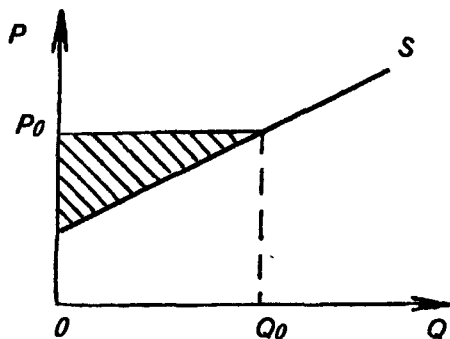


Рис.18.

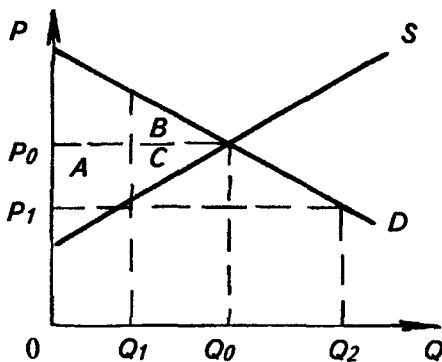


Рис.19.

А что от такой государственной политики выигрывают или проигрывают потребители и производители? Потребители платят за товар меньшую цену, поэтому их **потребительский** избыток возрастает на величину, равную площади прямоугольника А. Но в связи с возникшим дефицитом ряд потребителей не может приобрести необходимый им товар. Потеря их потребительского излишка показана треугольником В. Таким образом, если спрос достаточно эластичен и площадь прямоугольника А больше площади треугольника В, то потребители в результате государственного контроля над ценами оказываются в выигрыше, равном **А—В**.

Что касается производителей, то они терпят чистые убытки: оставшиеся в отрасли производители получают

более низкую цену и теряют избыток, равный площади прямоугольника А. Кроме того, в результате общего сокращения объемов производства производители дополнительно теряют часть избытка, равную треугольнику С. Таким образом, общие потери производителей **составляют**: — А — С.

Нетрудно заметить, что общее изменение совокупных излишков потребителей и производителей составляет $A - B - A - C = -B - C$. Другими словами, потери производителей превышают выигрыш потребителей, и государственный контроль над ценами приводит к совокупной потере валовых излишков, т. е. к полным убыткам.

§ 6. Преимущества и недостатки рыночного механизма. Теорема Коуза

Рынок как определенный механизм распределения и использования ограниченных ресурсов, основанный не на принуждении и приказах (как в жестко централизованной экономической системе), а на добровольном обмене, имеет целый ряд очевидных преимуществ.

Рыночный механизм с высокой степенью эффективности решает проблему производства необходимых потребителям товаров и услуг. Через рынок происходит стихийное приспособление объемов и структуры производства к объему и структуре общественных потребностей, распределение факторов производства между различными отраслями, т. е. решается вопрос, что и в каком количестве производить. Рыночная экономика в принципе (за некоторыми весьма редкими исключениями) не знает таких традиционных для командно-административной системы явлений, как дефицит, товарный голод, очереди и т. д.

В отличие от затратного, расточительного характера командно-административной системы, с большим трудом, медленно и болезненно внедряющей достижения научно-технического прогресса, рыночная система стремится использовать имеющиеся ресурсы наиболее эффективным образом. Производитель в условиях жесткой конкурентной борьбы может укрепить свои позиции, расширить рынки сбыта, увеличить получаемую прибыль главным образом путем снижения издержек, роста производительности труда, совершенствования технического уровня **производства**. Используя последние достижения науки и техники, производитель получает хотя и временные, но весомые **преиму-**

шества в конкурентной борьбе за счет снижения индивидуальных издержек и получения квазиаренды. Таким образом, сам рыночный механизм создает постоянно действующие стимулы для повышения эффективности производства.

Командно-административная система, провозглашая на словах принцип распределения по труду, на практике осуществляет жесткий централизованный контроль за уровнем доходов, что неизбежно порождает преимущественно уравнилельное распределение, не создающее должных стимулов к труду. С этой точки зрения рыночный **механизм** обладает несомненным преимуществом, поскольку устанавливает четкую зависимость между реальным вкладом в создание необходимого потребителю товара и размером получаемого дохода. Рынок в должной мере вознаграждает тех, кто интенсивно и эффективно работает, строго дифференцирует доход каждого и тем самым постоянно поддерживает действенные стимулы к труду.

Следует особо подчеркнуть, что в рыночной экономике не существует производства ради производства. В центре рынка стоит потребитель, на него постоянно ориентировано производство. Основная задача любого товаропроизводителя — найти на рынке потребителя своей продукции, продать ему товар. От того, насколько успешно решается эта задача, в конечном итоге зависит благосостояние производителя. Поэтому именно потребитель, используя находящиеся в его распоряжении деньги, оказывает в конечном итоге определяющее влияние на то, что производится и куда идут произведенные товары.

Наиболее эффективно свои функции рыночный механизм осуществляет в условиях экономической свободы, которая подразумевает свободу предпринимательства, свободу перемещения ресурсов по разным сферам применения, свободу выбора продавцов и покупателей, свободу ценообразования. Это означает, что важным преимуществом рыночной экономики является то, что это саморегулирующаяся система. Она способна эффективно функционировать без прямого вмешательства государства. Эта система обладает определенным внутренним порядком и подчиняется определенным закономерностям. Миллионы

разновидностей товаров и **услуг** производятся миллионами людей без централизованного руководства и при этом обеспечивается сбалансированность спроса и предложения.

Наконец, очевидно, главным преимуществом рыночной системы является то, что это не какая-то умозрительная схема, искусственно сконструированная и насильственно внедряемая. Рынок, зародившийся несколько тысячелетий назад, развивался естественным путем, прошел сложный путь развития, изменяясь, приспособляясь к менявшимся условиям и тем самым доказал свою жизнеспособность. **В** этом смысле рыночную экономику можно рассматривать как достижение человеческой цивилизации, как наиболее эффективную из всех известных до сих пор форм организации общественного производства. Более того, сам факт не только многовекового успешного функционирования рыночного механизма, но и господства рыночных отношений в наши дни в подавляющем большинстве стран на Земле свидетельствует и о естественности, нормальности рыночных отношений в смысле их соответствия природе человека (по крайней мере, пока человек таков, каков он есть).

Вместе с тем было бы большой ошибкой рассматривать рынок как идеальный механизм, лишенный каких-либо недостатков и противоречий.

Прежде всего тенденция к установлению равновесия, заложенная в рыночном механизме, прокладывает себе дорогу через постоянное нарушение равновесия. Причем речь идет о нарушении не только частичного равновесия на отдельных рынках, но и общего равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Другими словами, рыночная экономика является хотя и динамичной, во недостаточно стабильной системой. Эта макроэкономическая нестабильность рыночной системы имеет целый ряд проявлений: неустойчивые темпы экономического роста и циклический характер развития; недоиспользование ресурсов и неполная занятость; нестабильность общего уровня цен и инфляция. Следует особо подчеркнуть, что хотя рыночные механизмы саморегулирования в каждом конкретном случае способны преодолевать кризисные тенденции в экономике, однако в целом для рыночной системы характерны периодические колебания объема нацио-

нального **продукта**, занятости и цен. Причем эти колебания являются следствием не только внешних факторов, но и несовершенства самих рыночных **механизмов**.¹

Как **уже** отмечалось, одним из обязательных элементов рыночного механизма, его движущей силой является конкуренция. Однако внутри самой рыночной системы происходят процессы, которые могут существенно ослабить силы конкуренции. Во-первых, хотя с общественной точки зрения конкуренция более чем желательна, каждый отдельный предприниматель стремится избавиться от тех жестких ограничений, которые она налагает на него. Это порождает тенденцию к тайным сговорам производителей, использованию государства в своих интересах и т. д.. Во-вторых, технический прогресс, постоянно стимулируемый рыночным механизмом, во многих отраслях требует, с чисто технологической точки зрения, крупномасштабного производства, что ведет к увеличению размеров фирм — как абсолютных, так и относительно размеров рынка. Сокращение числа фирм и увеличение их размеров неизбежно порождает тенденцию к монополизации рынка. В-третьих, к монополизации ведет и сама логика развития конкурентной борьбы, в ходе которой одни производители укрепляют свои позиции, другие разоряются, более сильные подчиняют себе и поглощают более слабых. Так происходит процесс централизации производства и **капитала**, что, в свою очередь, создает благоприятные условия для монополизации рынков.

Таким образом, рынок внутри себя неизбежно рождает монополию, а монополия, господствуя на рынке, концентрирует в своих руках экономическую власть и получает возможность устанавливать монопольные цены и извлекать монопольную сверхприбыль.²

Рыночный механизм в целом эффективно распределяет ограниченные ресурсы. Однако рынок — это механизм, базирующийся свою деятельность на ценностных показателях, выраженных в деньгах. Поэтому и эффективность распределения достигается лишь в том случае, если все

¹ **Подробнее** вопросы макроэкономической нестабильности (причины, формы проявления, пути **пресодоления**) будут рассмотрены в разделе III, в главах 13, 14, 15, 20.

² **Подробнее** о сути монополии и негативных последствиях монополизации рынков см. гл. 7.

эффекты (выгоды и издержки), порождаемые производством и потреблением того или иного блага, могут быть учтены рынком, т. е. получают свое отражение в цене.

Вместе с тем в ряде случаев рыночная система сталкивается с так называемыми внешними эффектами (**экстерналиями**), которые представляют собой издержки и выгоды, связанные с производством или потреблением блага, но выпадающие на долю лиц, не являющихся участниками данной рыночной сделки. Эти эффекты не находят на рынке адекватной денежной оценки, поскольку они направлены на третьих лиц и, следовательно, никак не отражаются в цене этого блага. При наличии таких внешних эффектов рынок выполняет свою функцию распределения ресурсов недостаточно эффективно.

Существуют отрицательные внешние эффекты и положительные внешние эффекты. Отрицательные экстерналии возникают в том случае, когда производство или потребление какого-либо блага порождают **некомпенсируемые** издержки у третьей стороны. Классическим примером отрицательных **экстерналий** является загрязнение окружающей среды. Производитель, загрязняя атмосферу ядовитым дымом или спуская промышленные стоки в реку, как бы переносит часть издержек, непосредственно связанных с производством данного товара, на население, но никак их не компенсирует. В этом случае фактические затраты производителя, учитываемые в цене, оказываются меньше полных издержек с учетом отрицательных последствий загрязнения.

На рис. 20 графически показаны последствия отрицательных внешних эффектов для распределения ресурсов. Если некомпенсируемые издержки составляют величину T то кривая фактического предложения S сдвигается вправо по отношению к кривой предложения S_g , которая включает все издержки. Реальный равновесный объем производства Q_e оказывается больше оптимального уровня Q_0 , а равновесная цена P_e — ниже оптимальной цены P_0 . Таким образом, рынок не улавливает отрицательных внешних эффектов, направляет чрезмерно много ресурсов в производство данного товара.

Рынок сталкивается и с проблемой положительных внешних эффектов, когда производство или потребление какого-либо блага порождают некомпенсируемые выгоды у третьей **стороны**. Например, услуги здравоохранения или

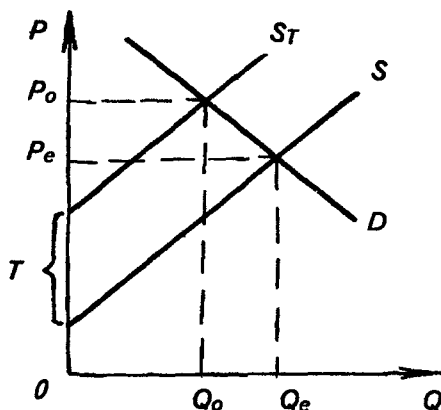


Рис.20.

образования приносят выгоду не только тем, кто эти услуги непосредственно получает и оплачивает, но и обществу в целом. А это значит, что истинная предельная полезность данного блага с точки зрения общества выше, чем предельная полезность с точки зрения индивидуума, оплачивающего это благо. Другими словами, рынок в денежной форме как бы недооценивает полезность этого **блага**, а следовательно, и не доплачивает за него. На рис. 21 это проиллюстрировано графически. Кривая реального спроса D занижает общую сумму выгод, получаемых обществом от по-

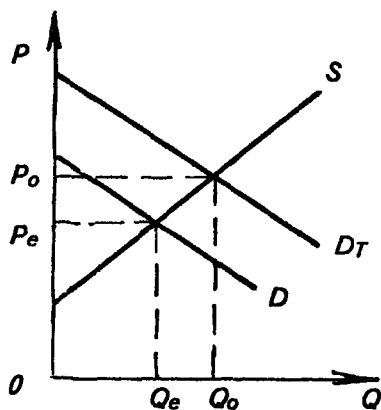


Рис.21.

гребления данного блага (которая показана кривой D_T). В результате равновесный объем предложения Q_e и равновесная цена P_e оказываются меньше, чем оптимальный объем Q_0 и оптимальная цена P_0 . Таким образом, при наличии положительных внешних эффектов рынок направляет на производство данного блага ресурсы в недостаточном количестве.

Возможно ли устранение или по крайней мере минимизация внешних эффектов в рыночном хозяйстве? Для ответа на этот вопрос необходимо вновь вернуться к категории прав собственности (см. гл. 4).

Доказательству влияния содержания и распределения прав собственности как на распределение ресурсов, так и на объем и условия обмена, на распределение и уровень дохода, на процессы ценообразования и внешние эффекты посвящена так называемая теорема **Коуза**. Эта теорема была сформулирована Р. Коузом в статье «Проблемы социальных издержек», опубликованной в 1960 г., и сейчас признана на Западе одним из наиболее важных достижений экономической мысли послевоенного периода.

Теорема Коуза посвящена проблеме экстерналичных (внешних) эффектов и доказательству того, как их можно трансформировать с помощью распределения прав собственности во внутренние издержки участников рыночного процесса. Заметим, что изучение этих эффектов экономической теорией началось с **А. Пигу**, крупного английского экономиста, представителя кембриджской школы. Он показал, что в устранении социально значимых внешних эффектов рыночная система обнаруживает свои «провалы», или «фиаско», поскольку данные эффекты, как отмечалось ранее, не имеют денежной меры оценки. Для разрешения конфликтов, вызываемых экстерналиями, им была предложена необходимость государственного вмешательства и обоснован специальный налог на тех, кто порождает внешние эффекты, названный в науке «**налогом Пигу**». В практической деятельности рекомендации А. Пигу получили широкое распространение, однако их использование не всегда дает однозначные положительные результаты.

Ошибочность теоретического подхода **А. Пигу** и была доказана Р. Коузом.

Свои логические рассуждения Р. Коуз построил на вполне вероятном примере потравы посевов фермера скотом

владельца соседнего ранчо.¹ Если хозяин ранчо **не** несет по закону ответственности за производимую его стадом потраву, то, решая вопрос о поголовье скота, **он** не будет принимать во внимание причиняемый им ущерб (т. е. он не будет нести полные и «социальные издержки выращивания скота»). Но если государство потребует от хозяина ранчо уплаты налога, равного по величине нанесенным убыткам, то тогда у него появится стимул полностью учесть последствия своих действий. В этом случае внешние эффекты превратятся для него во внутренние (**интервальные**).

Но логика рассуждений Р. Коуза выглядит иначе: он убирает государство как арбитра из отношений между скотоводом и фермером и допускает возможность установления между ними **самостоятельных** соглашений по поводу потравы посевов. В этом случае, полагает он, не имеет никакого значения, несет хозяин ранчо ответственность за причиняемый им ущерб или нет.

Допустим, рассуждает далее Р. Коуз, фермер получает на своих полях 10 ц зерна, а стадо хозяина ранчо насчитывает **10** коров. Выращивание еще одной коровы обойдется ему в 50 долл., а ее рыночная цена при продаже составит 100 долл. Предельные убытки фермера от увеличения стада на одну голову будут равны 1 ц зерна, или в стоимостном выражении - 80 долл. (20 долл. прямых затрат плюс 60 долл. недополученной прибыли).

В результате оказывается, что **социальные издержки** равны **130** долл. (**50+80**), а **социальная выгода** от выращивания дополнительной коровы - 100 долл. Понятно, что такое распределение ресурсов неэффективно. Но если хозяин ранчо должен возместить фермеру причиненный ущерб, то тогда, взвесив свою частную выгоду и свои частные издержки (стоимость выращивания - 50 **долл.** плюс компенсация фермеру — 80 долл.), он откажется от решения об увеличении поголовья стада на одну единицу. Частное соотношение «издержки — выгоды» совпадает с социальным, что свидетельствует об эффективном распределении ресурсов.

Далее Р. Коуз показал, что ущерб для скотовода будет одинаковым и в ситуации, если он не будет нести никакой

¹Эти рассуждения и доказательства Р. Коузом теоремы содержатся в книге Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1933. С. 87-94

ответственности за потраву. В этом случае земледелец предложит хозяину ранчо «выкуп», чтобы тот не увеличивал свое стадо еще на одну корову. Размер выкупа будет колебаться от 50 долл. (прибыль скотовода от выращивания одиннадцатой коровы) до 60 долл. (прибыль фермера от продажи десятого центнера зерна).

В обоих случаях ущерб оборачивается для скотовода одинаковыми издержками: в первом случае, когда он имеет право свободного пользования полями фермера, он несет убытки в виде штрафа, во втором — когда фермер имеет право вето на использование хозяином ранчо его полей — в виде недополучения выгоды от выращивания еще одной коровы.

Это дало основание Р. Коузу сделать вывод, что если права собственности ясно определены и предписаны, если люди согласны твердо придерживаться результатов добровольного обмена, то никаких внешних эффектов не возникает «Провалов рынка» нет, а значит, нет оснований для государственного вмешательства с целью его корректировки. Задача государства состоит в том, чтобы четко распределять и защищать права собственности рыночных агентов. Этому выводу американский экономист Дж. **Стиглер** придал форму теоремы Р. Коуза, которая выглядит так: «В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны» (Коуз Р. Указ. соч. С. 17).

Из теоремы Р. Коуза следовало несколько важных выводов¹:

Во-первых, что внешние эффекты носят не односторонний, а обоюдный характер. Фабричный дым наносит ущерб близлежащим фермам — это очевидно, поскольку промышленник навязывает дополнительные издержки фермам без их согласия. Он получает благо за счет причинения ущерба другим, не **имея** на это права. Но, с другой стороны, запрет на выбросы оборачивается убытками для хозяина фабрики, а стало быть — для потребителей продукции. Поэтому с экономической точки зрения речь должна идти не о том, «кто виноват», а о том, как минимизировать величину совокупного ущерба. Иначе говоря, юридическую постановку вопроса о том, кем совершено действие, нельзя путать с экономической постановкой вопроса об экономической эффективности.

¹ См.: Капелюшников Р. И. Коуз Р., или сотворение рынков. «США: ЭПИ», 1933, № 1. С. 20.

Во-вторых, теорема Коуза раскрыла **экономический смысл прав собственности**. Четкое их распределение среди хозяйствующих субъектов ведет к тому, что все результаты деятельности каждого субъекта касаются только его, в результате чего любые **внешние эффекты превращаются во внутренние**. Поэтому главная функция прав собственности состоит в том, чтобы давать стимулы для большей интернализации **экстерналий**. Внешние эффекты появляются там, где размыты права собственности (в частности, при использовании таких ресурсов, как вода, воздух и т.п.). Четкое их распределение ведет к исчезновению или минимизации внешних эффектов.

В-третьих, теорема Коуза сняла обвинение с рынка о его «провалах». По мнению Р. Коуза, ключевое значение для успешной работы рынка имеют уже известные из гл. 4 и 5 **транзакционные** издержки (затраты по поиску информации **о ценах**, по подбору партнеров, заключению контрактов, контролю за их использованием, защите права собственности и т. п.). Если они малы, а права собственности четко определены, то рынок способен сам, без участия государства, устранять внешние эффекты: заинтересованные стороны смогут самостоятельно прийти к наиболее рациональному решению. При этом не будет иметь значения, кто именно обладает правом собственности, скажем, фермеры на чистый воздух или хозяин фабрики на его загрязнение. Участник, способный извлечь из обладания правом большую выгоду, просто выкупит его у того, для кого оно представляет меньшую ценность. Для рынка важно не то, кто именно владеет данным ресурсом, а то, чтобы **хоть кто-то владел** им. Тогда появляется возможность для рыночных операций с этим ресурсом, для его передачи по цепочке рыночных обменов. Сам факт наличия прав собственности и четкого их разграничения важнее вопроса о наделении ими того, а не другого участника.

В-четвертых, даже тогда, когда транзакционные издержки велики и распределение прав собственности влияет на эффективность производства, государственное регулирование необязательно представляет наилучший выход из положения. Нужно еще доказать, что издержки государствен-

ного вмешательства будут меньше потерь, связанных с «провалами рынка». А это, по мнению Коуза, в высшей степени сомнительно.

Таким образом, своей теоремой Р. Коуз выявил сам механизм образования рынков: рынок заработает, как только будут разграничены права собственности и появится возможность для заключения сделок по обмену ими по взаимоприемлемым ценам. Как известно из гл. 4, именно Р. Коуз ввел представление о собственности как о пучке прав, которые могут покупаться и продаваться на рынке. В процессе обмена права собственности начнут переходить к тем, для кого они представляют наибольшую ценность — производственную или непосредственно потребительскую. Они, следовательно, будут приобретаться, подразделяться, комбинироваться и перегруппировываться таким образом, чтобы их использование в хозяйственной деятельности обеспечивало максимальный экономический выигрыш. Но, как отмечает сам Р. Коуз, перераспределение прав будет происходить лишь в том случае, если издержки необходимых для этого трансакций меньше, чем возрастание ценности в результате такого перераспределения (Коуз Р. Указ. соч. С. 14). Поэтому именно от трансакционных издержек зависит, как будут использоваться права собственности, какой (и насколько эффективной) будет структура производства. А это значит, что трансакционные издержки должны в обязательном порядке включаться в экономический анализ вообще и при исследовании внешних эффектов — в частности.

Если в результате существования внешних эффектов рынок дает неточную денежную оценку издержек и выгод и распределяет ресурсы неэффективно, то так называемые общественные блага рыночная система вообще не намерена производить, поскольку не может **дать** им денежной оценки. Обычные товары и услуги подвержены действию принципа исключения, поскольку поступают в пользование лишь тем, кто в состоянии заплатить за них необходимую **цену**. Иными словами, чтобы пользоваться такими благами, их надо купить. Потребление же общественных благ становится возможным не в результате покупки, а в результате самого производства таких благ. К числу общественных благ

относятся национальная оборона, охрана общественного порядка, услуги пожарных, освещение улиц, маяки, регулирование паводков и т. д.

Перечисленные блага характеризуются принципом **исключения** потребления. Это означает, что выгоды от общественных благ могут получать люди, которые не несли никаких издержек на их производство и не участвовали в их оплате. При этом трудно найти дешевый способ отделения неплательщиков («зайцев») от тех, кто оплатил потребление такого рода благ. Поскольку принцип исключения здесь не применим, и все будут надеяться получить общественное благо бесплатно, то не будет и стимулов у частного бизнеса создавать эти блага. Таким образом, рыночная система не выделяет ресурсов на производство общественных благ. Поскольку же потребность в таких благах значительна, выходом из ситуации может быть только вмешательство государства и финансирование их производства с помощью системы принудительных взысканий в форме налогов со всех членов общества.

Следует особо подчеркнуть, что в ряде случаев (в том числе и в случае с производством общественных благ) попытки решить экономические проблемы с помощью чисто рыночных механизмов сопряжены с чрезмерными издержками. Дело в том, что работа рынка как системы добровольного сотрудничества независимых хозяйствующих субъектов, кроме всего прочего, порождает уже известные **транзакционные** издержки, возникающие при ведении переговоров и контроле за выполнением решений об обмене. В большинстве обычных сделок купли-продажи товаров и услуг эти затраты относительно незначительны. И не перевешивают тех выгод, которые получает от сделок каждый из ее участников. И в этом случае рыночный механизм срабатывает эффективно.

Теоретически можно себе представить и решение проблемы производства общественных благ (например, национальной обороны) на базе рыночных соглашений о добровольном обмене. Но в этом случае транзакционные издержки возрастут до таких огромных размеров, что ни один из участников этого обмена не согласится их нести. И одна из основных причин резкого возрастания трансак-

ционных издержек — проблема «безбилетников» («зайцев»). В этом случае принуждение, к которому прибегает государство, вмешиваясь в экономику, способствует минимизации транзакционных издержек.

Говоря о недостатках рыночной системы, обычно особо подчеркивают социальные проблемы. Действительно, рынок порождает значительную дифференциацию **доходов**, имущественное расслоение населения. Но поскольку товары в рыночной экономике направляются туда, где имеется больше денег, рынок может предписать некоторым людям голодать из-за недостаточности дохода, а другим — получать чрезмерные доходы и пребывать в роскоши. Кроме того, рынок предъявляет одинаково жесткие требования ко всем, но разные люди находятся в разном положении: в любом обществе существуют достаточно многочисленные социально уязвимые слои — больные, инвалиды, сироты и т. д., которые объективно не могут участвовать в конкурентной борьбе. Рыночная система сама по себе не заботится об этих людях и может оставить их без средств к существованию.

Вместе с тем такая постановка вопроса не вполне корректна. Ведь рынок представляет собой социально нейтральный механизм, призванный решать экономические проблемы распределения ограниченных ресурсов. И, **как** уже было показано, с этой своей задачей рынок справляется вполне эффективно. Но нельзя требовать от экономического механизма решения еще и социальных проблем. Эту функцию должно взять на себя государство и проводить активную социальную политику.

В целом же наличие у рыночного механизма существенных недостатков приводит к необходимости его регулирования, главным образом путем вмешательства государства в экономическую жизнь (см. гл. 12). Основные функции государства состоят в проведении макроэкономической политики (антициклической, антиинфляционной, **политики** полной занятости) и антимонопольной политики, в предоставлении общественных благ и регулировании внешних эффектов, а также в решении социальных проблем. Подробно сложившаяся система государственного регулирования экономики будет рассмотрена в разделе III.

Основные понятия:

Цена
Спрос
Предложение
Конкуренция
Кривая спроса
Эффект дохода
Эффект замещения
Кривая предложения
Цена равновесия
Частичное равновесие
Общее равновесие
Эластичность спроса
Эластичность предложения
Мгновенное равновесие
Краткосрочное равновесие
Длительное равновесие
Предельная полезность
Потребительское равновесие
Кривая безразличия
Бюджетная линия
Избыток потребителя
Альтернативные издержки
Постоянные издержки
Переменные издержки
Валовые (общие) издержки
Средние издержки
Предельная фирма
Квазиренда
Предельные издержки
Предельный доход
Равновесие фирмы
Избыток производителя
Внешние эффекты (экстерналии)
Теорема Коуза
Интернализация **экстерналий**
Общественные блага
Принцип исключения и проблема «безбилетника»

Глава 7. МЕХАНИЗМ РЫНКА НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

§ 1. Основные типы рыночных структур несовершенной конкуренции

Выдающийся вклад в анализ рынка несовершенной конкуренции внесли такие экономисты, как **А. Курно**, **Э. Чемберлин**, **Дж. Робинсон**, **Дж. Хикс** и др. Для лучшего понимания механизма рынка несовершенной конкуренции важно рассмотреть классификацию рыночных структур. При этом яснее будут видны различия между совершенной и несовершенной конкуренцией (табл. 1).

Таблица 1

Рыночные структуры и формы конкуренция

Формы конкуренции	Признаки, определяющие форму конкуренции	Степень контроля
Совершенная	<p>Множество фирм, производящих данный продукт</p> <p>Полная однородность производимой продукции</p> <p>Отсутствие ограничений для межотраслевого перелива капитала</p> <p>Полная информация, т.е. совершенное знание рынка потребителями и производителями</p>	Отсутствие контроля над ценами
Несовершенная 1. Монополия (чистая)	Данный продукт производится только одной фирмой (отрасль состоит из одной фирмы)	Очень высокая степень контроля над ценами
2. Дуополия	Производство данного вида продукции сосредоточено на двух фирмах	Частичный контроль над ценами

Формы конкуренции	Признаки, определяющие форму конкуренции	Степень контроля над ценами
3. Олигополия	<p>Производится однородная продукция</p> <p>Относительно небольшое количество фирм, производящих данный вид продукции</p> <p>Производится однородная продукция (или незначительная дифференциация продукции)</p>	Частичный контроль над ценами
4 Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта	Множество производителей, много действительных или воображаемых различий в продукции	Очень слабый контроль над ценами

В реальной действительности не существует только чистой (совершенной) или только, крайнего **случая**, «чистой» монополии при несовершенной конкуренции. Как отмечает П. Самуэльсон, «реальный мир, каким мы знаем его по Америке, Европе или Азии, выступает как своеобразное сочетание элементов конкуренции с несовершенствами, вносимыми монополиями» (Самуэльсон П., Экономика, М., 1964. С. 499).

При анализе монополии важно учитывать неоднозначность самого термина «монополия». Прежде всего нельзя выводить суть этого явления из этимологии слова «моно» — один, «полис» — продаю. В реальной действительности практически невозможно найти ситуацию, когда на рынке действовала бы одна-единственная фирма — производитель товаров, не имеющих субститутов. А раз так, то невозможно найти фирму, кривая спроса на продукцию которой была бы абсолютно неэластичной (рис. 1).

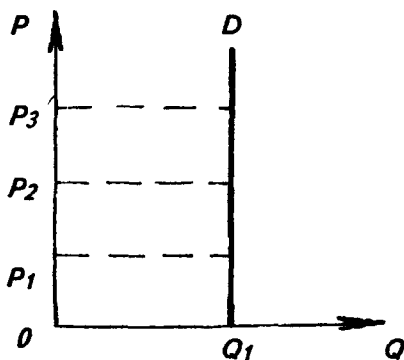


Рис. 1.

На рис. 1 линия D показывает, что спрос абсолютно неэластичен: при любых ценах, и даже очень высоких, покупатель все равно будет приобретать товар в количестве Q_1 . Но что это за товар? Лекарство от рака? Вакцина против СПИДа? В конце концов, платежеспособный спрос ограничен (например, уровнем P_3), и фирма не может двигаться до бесконечности вверх (повышая цены) по оси OP.

Следовательно, в использовании термина монополия, а тем более «чистая» монополия всегда присутствует известная доля условности. Не случайно некоторые экономисты стремятся найти замену этому термину: «несовершенный конкурент» (П. Самуэльсон), «ценоискатель» (П. Хейне). Совершенный конкурент — это «ценополучатель».

Совершенная конкуренция и «чистая» абсолютная монополия — это теоретические абстракции, которые выражают две полярные рыночные ситуации, два логических предела. Эти модели позволяют сформулировать условия рационального поведения индивидуальной фирмы, стремящейся к максимизации своей прибыли в каждой из этих ситуаций.

Абстрактная ситуация «чистой» монополии отличается следующими важнейшими чертами:

1. Монополист — это единственный продавец товара, не имеющего близких субститутов (т. е. взаимозаменяемых товаров). Об условности этой ситуации сказано выше.

2. Монополист-продавец вступает в рыночные отношения только с покупателями его продукции. Характер этих

взаимоотношений таков: если монополист снижает цену, у него будут покупать больше. На первый взгляд, это утверждение о снижении монополистом цены на свою продукцию может оказаться странным. Ведь в обыденном представлении понятие монополиста связывается с непомерно высокими ценами. Для того, чтобы понять рыночное поведение фирмы-монополиста, нужно еще раз сравнить условия совершенной и несовершенной конкуренции.

При совершенной конкуренции фирма (производитель) не в состоянии повлиять на рыночную цену. Уровень цены на продаваемый товар диктуется рынком, сформирован «за спиной» товаропроизводителя, предстает как объективный, безличностный, независимый от воли и сознания рыночный феномен. В этих условиях фирма может увеличивать свои прибыли не манипулированием ценами, а поиском такого объема производства, при котором разница между валовым доходом и валовыми издержками была бы максимальной.

В случае же несовершенной конкуренции монополист обладает **определенной властью над ценой**. Масштабы контроля над уровнем цены различаются, как показано в табл. 1, в зависимости от формы несовершенной конкуренции. Но главное — монополист сознательно ищет и устанавливает такой уровень цены, при котором прибыль была бы максимальной. При этом функция спроса является заданной, т. е. предполагается, что монополист не в силах ее изменить. Ведь если вспомнить категорию эластичности спроса, закономерность такова: если цена возрастает, то величина спроса (при прочих равных условиях) падает, и, наоборот, при снижении цены величина спроса увеличивается. Следовательно, если монополист в состоянии сознательно повышать цену, то он не в состоянии еще при этом и устанавливать объем спроса. И если «чистый» монополист захватил весь рынок, то он знает: для того, чтобы продать дополнительное количество продукции, необходимо снизить цену. Этот факт еще раз подтверждает, что власть над ценой у этого монополиста **не абсолютна**, он чувствует за спиной дыхание конкурентов — производителей субститутов его товара; кривая спроса на товары, производимые монополистом, не является абсолютно неэластичной.

Особо следует выделить ситуацию так называемой **естественной монополии**. В этом случае, как **и** при «чистой»

монополии, отрасль **состоит всего из одной** фирмы, но обусловлено это не искусственными препятствиями для вступления в отрасль, а другими причинами. Главная экономия на масштабе производства, или эффект масштаба. Это означает, что средние издержки в долгосрочной перспективе будут минимальны, если отрасль предоставлена **только** одной, а не несколькими конкурирующими фирмами. Проще говоря, если в этой отрасли будут действовать несколько более мелких конкурентных фирм, то их средние издержки будут выше, чем у одной-единственной фирмы (естественной монополии). Примеров естественной монополии достаточно много: местное обеспечение электроэнергией, газом, услуги телефонной связи. В этих отраслях эффективнее функционирование одной крупной фирмы, благодаря чему происходит уменьшение затрат ресурсов. Однако в связи с развитием НТР критерий экономии затрат, связанный с деятельностью одной фирмы в отрасли, подвергается определенной корректировке. Так, дальняя телефонная связь, которая всегда считалась естественной монополией, может перестать быть таковой из-за внедрения систем спутниковой связи.

Выше было отмечено, что могут существовать препятствия, затрудняющие доступ новым фирмам на рынок, где функционирует монополия. В связи с этим важно охарактеризовать категорию входных барьеров при вступлении на рынок (эта проблема впервые рассмотрена в работах современного американского экономиста Дж. Бейна). Входной барьер — это условие, которое затрудняет вступление «фирм-новичков» в отрасль, где хозяйствуют «старожилы» данной отрасли. Классификация барьеров может быть следующей:

1. Правительство наделяет фирму исключительными правами (выдача правительственной лицензии на определенный вид деятельности, например, почтовая служба, кабельное телевидение, транспортные услуги). Многие из такого рода барьеров тесно связаны с деятельностью естественных **монополий**.

2. Собственность на невозпроизводимые и редкие ресурсы. Классический пример — власть компании «Де Бирс» на рынке алмазов. К этому же типу барьеров относится и обладание уникальными человеческими дарованиями (выдающиеся артисты, спортсмены и т. п. Все они — монополисты в своей специфической сфере деятельности).

3. Авторские права и патенты. Фирма, чья деятельность защищена патентом, обладает исключительным правом на продажу лицензий, а это дает ей монопольные преимущества. Нередко такой тип монополии называется **закрытой монополией**, в отличие от **открытой монополии**, не имеющей защиты от конкуренции в виде патентов, авторских прав или преимуществ естественной монополии.

4. Эффект масштаба, позволяющий снижать издержки и вместе с тем наращивать объем выпуска продукции. Так, на рынок автомобилестроения нелегко войти новым фирмам, не обладающим значительными капиталами для создания крупномасштабного производства. Естественная монополия — это, в сущности, крайний случай экономии на издержках, обусловленной эффектом масштаба, когда в отрасли функционирует только одна фирма.

5. Вступлению в отрасль могут препятствовать и нелегальные методы борьбы с новыми потенциальными конкурентами, вплоть до угрозы физического уничтожения (мафиозные структуры).

Входные барьеры для вступления в отрасль помогают лучше понять, почему так различна концентрация производства в различных сферах хозяйственной деятельности, а также причины отклонения от идеальной модели совершенной конкуренции, где действует множество атомизированных фирм.

Рынок олигополии может подразделяться на два типа: олигополия первого вида — это отрасли с совершенно однородной продукцией и большим размером предприятий. Олигополия второго вида — положение, когда есть несколько продавцов, продающих дифференцированные товары.

Рынок монополистической конкуренции с дифференциацией продукта предполагает, что покупатель предпочитает товар определенного вида: его привлекает именно данный сорт, качество, упаковка, торговая марка, уровень обслуживания и т. п.

Дифференциация продукта означает отсутствие однородности предоставляемых потребителю благ и услуг. Это не просто различия, например, в цвете автомобилей или тем более их марках. Даже один и тот же сорт баночного пива может, с точки зрения покупателя, быть дифференцированным: например, если покупатель привык покупать это пиво в магазинчике с очень симпатичной продавщицей. Такое же пиво в другом магазине его не интересует.

Необходимо еще раз подчеркнуть значение работ Э Чемберлина, заслугой которого является введение в научный оборот термина «дифференциация продукта». Монопольную власть на рынке Э. **Чемберлин** связывает прежде всего с характером и особенностями продаваемых товаров. Он привлек внимание к тому, что рыночные отношения продавца и покупателя в немалой степени зависят от характера **продукта**.

Монополия в условиях дифференциации продуктов **характеризуется** как некая степень власти над ценой. Поэтому особенно важен такой фактор, как эластичность спроса по цене. Сравним условия конкуренции при однородной и неоднородной продукции. В условиях совершенной конкуренции при полной однородности товаров спрос на продукцию какой-либо одной фирмы характеризуется абсолютной эластичностью: повысив цену на свой продукт, продавец не продает ничего, а понизив, может продать как угодно много. Почему? Потому что при «заданной» рыночной цене повышать цену на свой товар просто бессмысленно — никто не станет покупать более дорогой товар, если кругом полно точно таких же товаров по более низким ценам. А снизив цену на свой товар (ниже сложившейся рыночной цены), продавец, конечно, легко реализует свой товар, но эта операция также **бессмысленна**: зачем понижать цену, если можно продать всю свою продукцию по существующей на данный момент рыночной цене?

Другая ситуация складывается при неоднородности товаров. С помощью дифференциации продукта продавцу удастся уменьшить ценовую эластичность спроса на свой товар — это может свидетельствовать об усилении его монопольной власти над ценой. Это значит, что цена может быть повышена, и тем не менее объем сбыта не сократится. Почему? Потому что конкуренты не смогут более низкими ценами привлечь **к себе** ту категорию покупателей, которые привыкли, полюбили и твердо предпочитают данный продукт.

Какой же вывод можно сделать из вышесказанного? Очевидно, следующий: цена в условиях дифференциации продукта не является единственным орудием конкуренции. В борьбе за рынок сбыта важнейшим фактором становится и качество **товара**.

Итак, в условиях монополистической конкуренции объем сбыта фирмы определяется, помимо цены, и такими

факторами, как особенности продукта и расходы по сбыту.

Особенно важны издержки сбыта. Фирма идет на эти издержки, потому что они формируют спрос, «приспосабливают» спрос к продукту. Наиболее характерная форма затрат на сбыт — реклама.

Реклама может сделать спрос менее эластичным, раздвигая границы повышения цены. Что это означает на практике? Благодаря рекламе спрос на товар может даже увеличиться (а не уменьшиться), несмотря на более высокую цену рекламируемого товара. Кривая спроса может сдвинуться: из положения DD в положение D_1D_2 , как это показано на рис. 2.

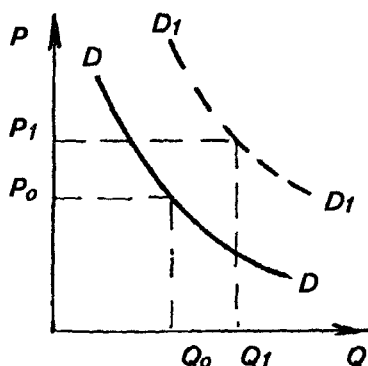


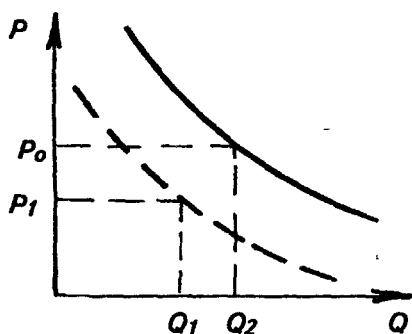
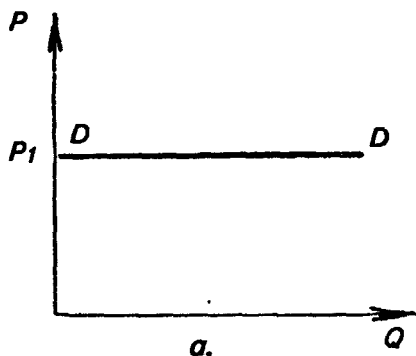
Рис.2.

§ 2. Максимизация прибыли в условиях несовершенной конкуренции

Прежде чем анализировать условия максимизации прибыли, сравним вначале кривые спроса на товар двух фирм — представителей совершенной и несовершенной конкуренции. Из этих графиков видно, что совершенно конкурентная фирма (рис. 3-а) может продать, сколько она хочет, не оказывая при этом влияния на рыночную цену. Следовательно, линия спроса DD на ее продукцию горизонтальна. Невозможность влиять на рыночную цену связана с относительно небольшим объемом производства у фирм, входящих в отрасль. Поэтому сколько бы фирма-совершенный конкурент ни поставила товара на рынок, все равно

ЭТО количество слишком мало, чтобы оказывать воздействие на сложившуюся на рынке цену.

В случае **фирмы-несовершенного** конкурента (рис. 3-б) кривая спроса DD имеет отрицательный наклон, поскольку чем больше ее Q , тем меньшую цену может она установить. Следовательно, когда фирма-монополист выбрасывает на рынок большое количество товара, его цена падает.



б.

Рис.3.

Если же фирма не обладает полной монополией, сокращение P (т. е. цены) ее конкурента сдвинет линию спроса DD влево, в положение D_1D_1 , как это показано на рис. 3-б. Следовательно, из-за соперничающей фирмы даже при снижении цены теперь можно будет продать меньшее количество товаров, т. е. $Q_1 < Q_0$.

Важнейший вывод, который можно сделать из рассмотрения вышеприведенных графиков, следующий: горизонтальность линии спроса на товар, производимый фирмой, характеризует фирму как совершенного конкурента. Если линия спроса понижается, т. е. имеет отрицательный наклон, то мы имеем дело с фирмой — несовершенным конкурентом.

Теперь после анализа кривой спроса обратимся к проблеме максимизации прибыли монополией. Эту проблему возможно решить двумя путями, а точнее, двумя аналитическими инструментами: 1) методом сравнения валового дохода (TR) и валовых издержек (ТС); 2) методом сравнения предельного дохода (MR) и предельных издержек (МС).

Как известно из гл. 6, валовой доход представляет собой произведение $P \times Q$, т. е. цена единицы товара, умноженная на количество единиц продаваемой продукции. Помня о том, что для продажи каждой дополнительной единицы продукции монополист должен понижать цену, представим в виде таблицы динамику цены, валового дохода и предельного дохода (табл. 2). (Цифры подобраны на основе примера Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма. М., 1976, т. 2. С. 149).

Произведенные товары, цены и виды доходов

1	2	3	4
Число произведенных единиц товара, Q	Цена, P	Валовой доход, TR	Предельный доход, MR
1	41	41	41
2	39	78	37
3	37	111	33
4	35	140	29
5	33	165	25
6	31	186	21
7	29	203	17
8	27	216	13
9	25	225	9
10	23	230	5
11	21	231	1
12	19	228	-3

Значения колонки 3 получаются умножением соответствующих значений колонки 1 на значение колонки 2. Колонку 4 получаем из колонки 3, вычитая из каждого последующего значения **валого** дохода величину, предшествующую ей. Например, $78 - 41 = 37$; $111 - 78 = 33$; $140 - 111 = 29$ и т. д.

Колонка 3 показывает, что валовой доход растет, несмотря на понижение цены, вплоть до продажи 11 единиц товара и достигает максимума, т. е. 231 долл. Монополист снижает цену, но зато расширяет объем **продаж**. Но, начиная с 12-й единицы продукта, при снижении цены до 19 долл. и ниже, валовой доход начинает уменьшаться. Теперь проигрыш от низких цен уже не компенсируется выигрышем от расширения продаж — валовой доход последовательно сокращается. Графически динамика валового дохода выглядит так, как это отражено на рис. 4:

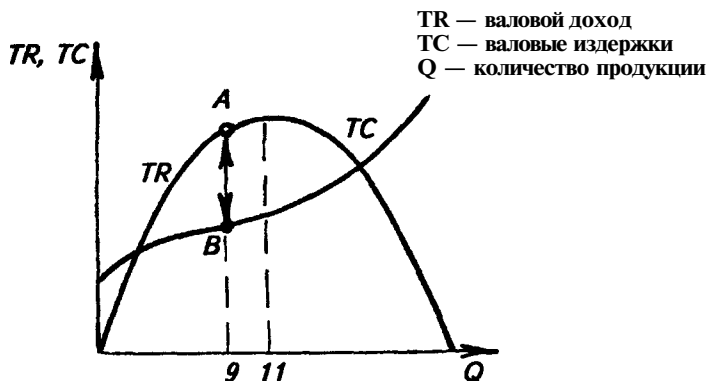


Рис. 4.

Кривая валового дохода фирмы при несовершенной конкуренции имеет «холмообразный» вид.

На этом же графике изображена и кривая валовых издержек (TC), которые уже известны из гл. 6. Максимум общей прибыли будет при таком объеме выпуска, когда разница между TR и TC максимальна. Это видно из графика на рис. 4: максимальное расстояние между TR и TC будет соответствовать расстоянию между точками A и B, т. е. **когда** произведено 9 ед. продукции. Не нужно смешивать максимум валового дохода и максимум общей прибыли: при

выпуске Нед. достигается наибольший объем TR, но максимум прибыли будет достигнут при 9 ед. продукции.

Другой способ определения максимума прибыли требует сопоставления предельного дохода и предельных **издержек**. Еще раз напомним, что в условиях совершенной конкуренции цена для отдельной фирмы является величиной постоянной и заданной рынком. Но каков при этом предельный доход?

Предельный доход — это **дополнительный доход от продажи дополнительной единицы товара**. Он определяется как разница между TR_n и TR_{n-1} (см. табл. 2, колонка 4). Если фирма совершенный конкурент, или «**ценополучатель**», то она будет продавать каждую дополнительную единицу товара по одной и той же неизменной цене. Например, 1 ед. продается по цене 41 долл., 2 ед. по той же цене принесут валовой доход 82 долл. (41×2). Предельный доход (MR) при продаже 2 единиц составит 82 долл. - 41 долл. = 41 долл. При продаже 3-х единиц по цене 41 долл. валовой доход составит 123 долл. (41×3), следовательно, MR составит вновь 41 долл., так как $123 \text{ долл.} - 82 \text{ долл.} = 41 \text{ долл.}$ Таким образом, можно сделать вывод: в условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене товара, т. е. $MR = P$.

Каков же будет MR при несовершенной конкуренции?

Изобразим графически динамику предельного дохода и спроса в условиях несовершенной конкуренции (на оси ординат — предельный доход и цена, на оси абсцисс — количество продукции) (рис. 5).

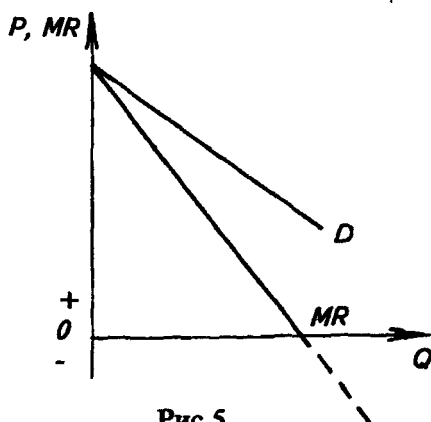


Рис. 5.

Из графика видно, что линия MR снижается быстрее, чем линия спроса DD. В условиях несовершенной конкуренции предельный доход меньше цены. Ведь для того, чтобы продать дополнительную единицу продукции, несовершенный конкурент снижает цену. Это понижение дает ему некий выигрыш (из табл. 2 видно, что валовой доход увеличивается), но одновременно приносит и определенные потери. Что это за потери? Дело в том, что, продав, например, 3-ю единицу за 37 долл., производитель снизил тем самым и цену каждой из предыдущих единиц продукции (с 41 до 39 и с 39 до 37 долл.). Следовательно, теперь все покупатели платят более низкую цену, включая и тех, кто купил бы товары и за 41, и за 39 долл. Убыток на предшествующих единицах будет равен 4 долл. (2 долл. \times 2). Этот убыток и вычитается из цены в 37 долл. и получается предельный доход — 33 долл.

Обратимся вновь к издержкам фирмы. Известно, что средние издержки (АС) имеют вначале, когда количество единиц продукции увеличивается, тенденцию к уменьшению. Однако впоследствии, когда достигается и превосходит определенный объем производства, средние издержки начинают расти. Динамика средних издержек, будучи изображенной графически, имеет вид U-образной кривой (см. гл. 6, §5). Изобразим на абстрактном цифровом примере динамику средних, общих (валовых) и предельных издержек **фирмы-несовершенного** конкурента. Но вначале еще раз напомним следующие обозначения:

$ТС = Q \times АС$, т. е. валовые издержки равны произведению количества товара на средние издержки;

$МС = ТС_n - ТС_{n-1}$, т. е. предельные издержки равны разности между валовыми издержками п единиц товара и валовыми издержками **n-1** единиц товара;

$TR = Q \times P$, т. е. валовой доход равен произведению **количества** товара на его цену;

$MR = TR_n - TR_{n-1}$, т. е. предельный доход равен разности между валовым доходом п единиц товара и валовым доходом **n-1** единиц товара.

Колонки 2, 3, 4 (табл. 3) характеризуют условия производства фирмы-монополиста, а колонки 5, 6, 7 — условия продажи.

**Произведенные товары, виды издержек,
цена и виды доходов**

1	2	3	4	5	6	7
Кол-во произведенных единиц товара	Средние издержки	Валовые издержки	Предельные издержки	Цена	Валовой доход	Предельный доход
1	24	24	24	41	41	41
2	21,75	43,5	19,5	39	78	37
3	19,75	59,25	15,75	37	111	33
4	18	72	12,75	35	140	29
5	16,5	82,5	10,5	33	165	25
6	15,25	91,5	9	31	186	21
7	14,25	99,75	8,25	29	203	17
8	13,5	108	8,25	27	216	13
9	13	117	9	25	225	9
10	12,75	127,5	10,5	23	230	5
11	12,75	140,25	12,75	21	231	1
12	13	156	16,25	19	228	-3
13	13,5	175,5	19,5	17	221	-7
14	14,25	199,5	24	15	210	-11
15	15,25	228,25	29,25	13	195	-15
16	16,5	264	36,75	И	176	-19
17	18	306	42	9	153	-23
Q	AC	TC	MC	P	TR	MR

Еще раз обратимся к понятию совершенной конкуренции и равновесию фирмы в этих условиях. Как известно, равновесие наступает тогда, когда $MC = P \times P$, т. е. цена в условиях совершенной конкуренции совпадает с предельным доходом, следовательно, можно записать: $MC = MR = P$. Достижение фирмой полного равновесия требует, как отмечает Дж. Робинсон, выполнения двух условий:

1) предельный доход должен равняться предельным издержкам;

2) цена должна равняться средним издержкам¹⁾. А это значит: $MC = MR = P = AC$.

¹Еще раз необходимо отметить, что в понятие средних издержек включается и нормальный уровень прибыли (Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986. С. 142-143).

Поведение на рынке фирмы-монополиста будет также определяться динамикой предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC). Почему? Потому что каждая дополнительная единица продукции добавляет некую величину к валовому доходу и одновременно — к валовым издержкам. Эти некие величины — предельный доход и предельные издержки. Фирма должна все время сопоставлять эти две величины. Пока разность между MR и MC положительна, фирма расширяет свое производство. Можно провести такую аналогию: как разность потенциалов обеспечивает движение электрического тока, так и положительная разность MR и MC обеспечивает расширение производства фирмы. Когда же $MR = MC$, наступает покой, равновесие фирмы. Но какая при этом установится цена в условиях несовершенной конкуренции? Каковы при этом будут средние издержки (AC)? Будет ли соблюдаться формула $MC = MR = P = AC$?

Обратимся к табл. 3. Монополист, конечно, стремится установить высокие цены на единицу продукции. Однако, если он установит цену 41 долл., то продаст лишь единицу товара, и его валовой доход составит лишь 41 долл., а прибыль $(41 - 24) = 17$ долл. Прибыль — это разница между валовым доходом и валовыми издержками. Предположим, что монополист постепенно снижает цену и устанавливает 35 долл. Тогда он сможет сбыть, конечно, более 1 единицы товара — 4 единицы, но это тоже незначительный объем продаж. При этом его валовой доход будет равен **140** долл. (35×4) , а прибыль $(140 - 72) = 68$ долл. Следуя кривой спроса, монополист, снижая цену, может увеличить объем продаж. Например, при цене **33** долл. он продаст уже 5 единиц. И хотя при этом будет уменьшаться прибыль на единицу товара, общая величина прибыли будет возрастать. До какого же предела несовершенный конкурент будет понижать цену, стремясь увеличить свою прибыль? Очевидно, до того момента, когда предельный доход (MR) будет равен предельным издержкам (MC), в данном случае при продаже 9 единиц товара.

Именно при этом объем прибыли будет максимальным, т. е. $(225 - 117) = 108$ долл. Если продавец понижает цену

ниже 25 долл. (т. е. ниже цены, при которой получен максимальный объем прибыли — 108 долл.), например, до 23 долл., то результат будет таков: продавец получил бы предельный доход 5 долл., а предельные издержки при этом составили бы 10,5 долл. Следовательно, продажа 10 единиц товара по цене 23 долл. привела бы к уменьшению его прибыли $(230 - 127,5) = 102,5$.

В условиях несовершенной конкуренции равновесие фирмы (т. е. равенство предельных издержек и предельного дохода, или $MC = MR$) достигается при таком объеме производства, когда средние издержки не достигают своего минимума. Цена при этом выше средних издержек. При совершенной конкуренции соблюдается равенство $MC = MR = P = AC$. При несовершенной конкуренции $(MC = MR) < AC < P$.

Итак, максимум прибыли можно определить, сравнивая TR и TC при различных объемах выпуска продукции; тот же результат получится, если сравнивать MR и MC . Другими словами, **максимум различия между TR и TC (максимум прибыли) будет наблюдаться при равенстве MR и MC** . Оба метода определения максимума прибыли равноценны и дают одинаковый результат.

На рис. 6 видно, что положение равновесия фирмы определяется точкой E (точкой пересечения MC и MR), от которой проводим вертикаль до кривой спроса DD . Таким образом, узнаем цену, обеспечивающую наибольшую прибыль. Эта цена установится на уровне E_1 . Заштрихованный прямоугольник показывает то, что называется монопольной прибылью.

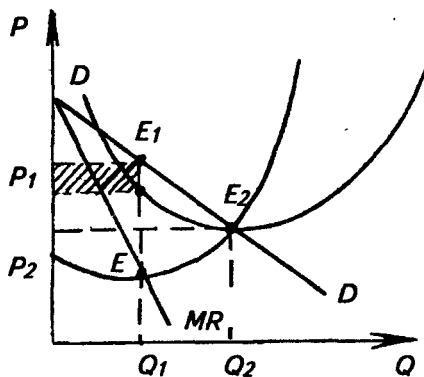


Рис. 6.

В условиях совершенной конкуренции фирма расширяет свое производство без снижения продажной цены. Производство увеличивается вплоть до момента равенства MC и MR . Несовершенный конкурент руководствуется тем же правилом — он сопоставляет дополнительные затраты и дополнительный доход, принимая решение о расширении, приостановке или сокращении производства, т. е. сравнивает свои MC и MR . И он расширяет производство вплоть до момента равенства MC и MR . Но объем производства при этом будет меньшим, чем он был бы при совершенной конкуренции, т. е. $Q_1 < Q_2$. При совершенной конкуренции именно в точке E_2 происходит совпадение предельных издержек (MC), минимального значения средних издержек (AC) и уровня продажной цены (P). Если бы цена (P_2) установилась на уровне точки E_2 , то не было бы и монопольной прибыли. Другими словами, монопольная прибыль превышает нормальный уровень прибыли в условиях совершенной конкуренции.

Установление фирмой цены на уровне точки E_2 было бы, очевидно, альтруизмом. В этой точке $MC = AC = P$. Но при этом $MC > MR$. Рационально действующая фирма отнюдь не сочтет нормальным такое положение, когда расширение производства во имя «общественных интересов» будет сопровождаться для нее **большими** дополнительными затратами, чем дополнительным доходом.

Общество заинтересовано в большем объеме производства и меньших издержках на единицу продукции. При увеличении выпуска с Q_1 до Q_2 средние издержки уменьшились бы, но тогда для сбыта дополнительной продукции пришлось бы либо снизить цену, либо увеличить издержки по стимулированию продаж (а это связано с ростом издержек сбыта). Этот путь не подходит несовершенному конкуренту — он не желает «испортить» свой рынок понижением цен. Для максимизации прибылей фирма создает определенный дефицит, который и обуславливает цену, превышающую предельные издержки. Слово «дефицит» в данном случае не нужно понимать как припрятывание товара под прилавком в условиях «реального социализма». Дефицит означает ограничение (меньший объем предложения) в условиях несовершенной конкуренции по сравнению с тем его объемом, который был бы в условиях

совершенной конкуренции. Это видно и из графика: на **рис. 6 видно, что $Q_1 < Q_2$.**

Монопольная прибыль в модели несовершенной конкуренции трактуется как излишек над нормальной прибылью в условиях совершенной конкуренции. Монопольная прибыль проявляется как нарушение совершенной конкуренции, как проявление монопольного фактора на рынке.

Важный вопрос: а насколько устойчиво это превышение над нормальной прибылью? Очевидно, это будет зависеть от возможностей притока в отрасль новых фирм. При совершенной конкуренции добавочная прибыль (выше нормальной) сравнительно быстро исчезает под влиянием наплыва новых фирм. Если же барьеры для вхождения в отрасль достаточно высоки, то монопольная прибыль приобретает устойчивый характер.

Для измерения степени монопольной власти в экономической теории используется индекс Лернера (А. Лернер, **английский** экономист, предложивший этот показатель в 30-е годы XX в.): $L = \frac{P - MC}{P}$. Чем больше разрыв между P и MC , тем больше степень монопольной власти. Величина L находится в интервале между 0 и 1. При совершенной конкуренции, когда $P = MC$, индекс Лернера, естественно, будет равен 0.

Совершенная конкуренция предполагает свободный перелив всех факторов производства из отрасли в отрасль. Поэтому в условиях совершенной конкуренции, как подчеркивается неоклассической школой, отчетливо проявляется тенденция к нулевой **прибыли**¹⁾. Если же появляются препятствия для свободного перелива ресурсов, возникает монопольная прибыль.

§ 3. Ценообразование в условиях олигополии

Рассмотренные выше примеры построены, как уже отмечалось, применительно к крайнему случаю несовершенной конкуренции — случаю «чистого» монополиста. Однако в реальной действительности такая ситуация весьма редка. Современные рыночные структуры более точно было бы охарактеризовать термином «олигополия». Дословно термин «олигополия» означает «немного продавцов». Это

¹⁾Нулевая прибыль — не отсутствие прибыли вообще, а лишь «нормальный» **сс уровень**.

тип рынка, при котором несколько крупных фирм захватывают производство и сбыт основной массы продукции.

Концентрацию рынка и степень власти над ценой в условиях олигополии можно измерить с помощью индекса **Герфиндаля** (H). Построение этого индекса предполагает предварительную оценку доли фирмы на рынке, т. е. доли в общем объеме продаж отрасли (в процентах), обозначаемую символом S . Например, если одна из фирм поставляет на рынок 50% всего отраслевого объема **продаж**, то ее $S = 50\%$. Далее необходимо определить, сколько всего фирм в отрасли (от 1 до n). И, наконец, показатель каждой фирмы возводится в квадрат и все показатели S_2 суммируются:

$$H = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

В случае «чистой» монополии, когда отрасль состоит из одной фирмы ($n = 1$), индекс Герфиндаля будет равен 10000, т. е. $S_1 = 100\%$, а $H = 100^2 = 10000$. Если в отрасли две фирмы-олигополии, и рыночные доли их равны (50% у каждой), то $H = 50^2 + 50^2 = 5000$. В случае, приближающемся к совершенной конкуренции, когда в отрасли, например, 100 фирм и доля каждой равна 1%, индекс $H = 1_1^2 + 1_2^2 + 1_3^2 + \dots + 1_{100}^2 = 100$. Индекс Герфиндаля реагирует как на рыночную долю каждой фирмы, так и на количество фирм в отрасли. Так, если не использовать индекс и ориентироваться только на количество фирм в отрасли, то можно подумать, что отрасль, где функционируют 5 фирм, более концентрирована, чем та, в которой действуют 6 фирм. Однако здесь не учитывается показатель S . Например, в отрасли 6 фирм, у одной из них $S = 50\%$, а у других пяти — доли по 10%. Тогда индекс $H = 50^2 + (10^2 \times 5) = 7500$. Когда же в отрасли 5 фирм, и у каждой равные рыночные доли, т. е. $S = 20\%$, то индекс $H = 20^2 \times 5 = 2000$. Таким образом, отрасль с шестью фирмами обладает большей степенью концентрации, чем отрасль, состоящая из пяти фирм, но в ней нет доминирующей фирмы.

Важно подчеркнуть, что в случае олигополии конкуренция носит преимущественно **неценовой** характер. Вкратце можно сказать, что неценовая конкуренция основана на привлечении потребителя не с помощью снижения цены, а за счет других факторов: улучшения качества товаров,

рекламы, послепродажного технического обслуживания и т. п. Каждый **ОЛИГОПОЛИСТ** учитывает, что снижение его цены вызовет ответную реакцию других олигополистов. Поэтому возросший вследствие пониженной цены спрос распределится между всеми фирмами, и фирме, которая первой понизила цену, достанется лишь часть возросшего спроса. А если эта же фирма повысит цену, другие фирмы могут и не последовать за ней, и поэтому спрос на ее продукцию сократится значительно более резко, чем это произошло бы в случае общего повышения цен (**рис. 7**).

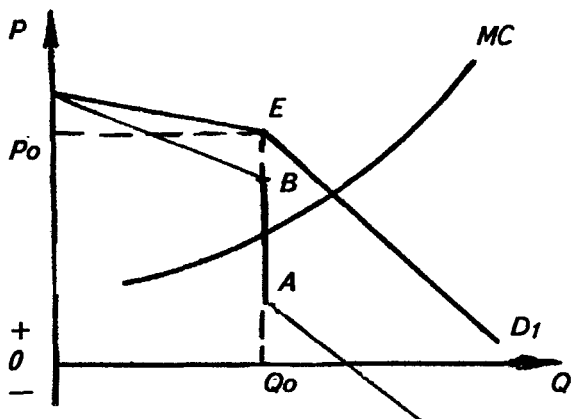


Рис. 7.

Графически кривая спроса **фирмы-олигополиста** имеет оригинальный характер «ломаной кривой». (Идея «ломаной кривой» принадлежит американскому экономисту П. Суизи, описавшему ее в 40-х гг. XX в.).

Из графика видно, что каждой фирме в условиях олигополистической структуры рынка кривая спроса DD_1 (по отношению к точке E , т. е. уровню установившейся цены P_0) представляется в сторону повышения цены очень эластичной (пологой) — отрезок ED . В сторону же понижения цены — неэластичной (более крутой) — отрезок ED_1 . Другими словами, в точке E установившейся отраслевой цены кривая спроса фирмы-олигополиста имеет перегиб, обуславливающий устойчивость отраслевой цены.

Эта устойчивость, или жесткость **олигопольной** цены (на уровне P_0) будет понятнее, если внимательно рассмотреть

кривую предельного дохода олигополии. Оригинальному характеру «ломаной кривой» спроса соответствует и своеобразная конфигурация кривой предельного дохода олигополии, состоящая **из** трех отрезков: MR , AB , MR_1 . Особенно интересен отрезок AB , представленный в виде вертикальной линии. **Как** уже отмечалось выше, существуют различия в эластичности спроса на продукцию олигополии в сторону повышения (выше P_0) и в сторону понижения цены (ниже P_0). Эти различия и приводят к тому, что кривая предельного дохода имеет разрыв, представленный вертикальным отрезком AB . В пределах этого отрезка, т. е. между точками A и B , кривая предельных издержек может смещаться и вверх, и вниз, но это не повлияет на уровень сложившейся **олигопольной** цены P_0 : пересечение вертикального отрезка предельного дохода и кривой MC **все** время будет происходить на одном и том же уровне (P_0) и неизменном объеме выпуска продукции (Q_0).

В условиях стабильного уровня цен в отрасли олигополии предпочитают вести между собой неценовую конкуренцию, стремясь избежать разрушительных потерь при «ценовой войне». Очень важно понять, что ценообразование в условиях олигополии отличается определенной **стабильностью** цен. Эта фиксированность цены вообще связана с проблемой согласования рыночной политики нескольких фирм в отрасли. Если вспомнить модель совершенной конкуренции, то там проблемы взаимоприспособления фирм не было. Производители полностью автономны и не существовало необходимости и возможности осознанного взаимодействия. Действия каждого отдельного производителя направлял рынок.

Проблемы взаимного приспособления нет и в модели рынка монополистической конкуренции с дифференциацией продукта, где каждая фирма имеет свой специфический рынок соответственно своему дифференцированному продукту.

Этот вопрос не возникает и в абстрактной модели «чистой» монополии, где действует единственный продавец однородного продукта.

В условиях олигополии у фирм возникает **дополнительная** цель, или некая «сверхзадача». Это — максимизация

совокупной прибыли в масштабах олигополии¹ Ведь в результате согласованного поведения группа в целом и каждый ее участник могут получить больше, чем при независимых **действиях**. Олигополисты ограничивают конкуренцию, исключая такие рискованные формы борьбы, как открытая ценовая конкуренция.

· Согласование олигополиями рыночных цен на свою продукцию получило название лидерства в ценах. Лидерство в ценах подразумевает отказ от явной ценовой конкуренции. Смысл его состоит в том, что фирмы-олигополисты данной отрасли в формировании и изменении своих цен ориентируются на цены, установленные одной компанией-лидером. Как правило, в качестве лидера выступает фирма, являющаяся крупнейшей в рамках своей отрасли. Изменения в ценах **фирм-лидеров** служат ориентиром для соответствующего изменения в ценах других компаний данной отрасли.

Важно отметить, что даже если ценовой лидер значительно превосходит другие компании по своей экономической силе, **он не может ориентироваться только на диктат**. В своем ценообразовании он должен учитывать и интересы других, «ведомых» компаний. **Эти** интересы связаны **и** с покрытием их издержек, и предоставлением им достаточной нормы прибыли, и обеспечением достаточного сбыта их продукции. Ценовой лидер должен вовремя изменять свои преysкуранные цены, если они в результате изменения спроса или издержек перестают соответствовать интересам других фирм, входящих в **олигополистическое** соглашение.

П. **Самуэльсон** и В. Нордхаус рассматривают три важнейших типа олигополистического поведения: 1) тайная олигополия; 2) олигополия доминированная и 3) монополистическая конкуренция (см. «Экономические науки», 1990, № 7. С. 114).

¹ Подробнее о феномене дополнительной цели у олигополий смотри в книге: Козлова К., Энтов Р. Теория цены, М., 1972. Большое внимание проблеме олигополии и лидерства в ценах уделяется в работах Никитина С.: Проблемы ценообразования в условиях современного капитализма (М., 1973); «Монополия, олигополия и конкуренция», «МЭ и МО», № 3, 1989; Макконнелл, Брю С. Экономикс, т. 2, М., 1992, гл. 28; Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. М., 1992, т. 2, гл. П, Додан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. С. Пб., 1992, гл. 9 (раздел 9.2).

В первом случае, отмечают авторы, когда **олигополисты** могут полностью сговориться, рыночная цена будет соответствовать ситуации **единственного** монополиста.

Во втором случае, когда самая крупная фирма отрасли контролирует 60-80% отраслевого объема реализации, может быть выбрано несколько линий поведения. Можно, например, уступить часть рынка конкурентам (мелким фирмам) и затем действовать как чистый монополист на контролируемых 60-80% **рынка**.

В третьем случае существует много продавцов и покупателей, свободен вход и выход фирм из отрасли и каждая фирма непосредственно не влияет на цены других фирм. Этим ситуация напоминает рынок совершенной конкуренции. Отличие заключается в том, что здесь имеется дифференциация товаров (о чем сказано выше) и каждый продавец имеет понижающуюся кривую его спроса. Исходя из этого обстоятельства продавец устанавливает цену на свой товар.

§ 4. Монопсония

Предыдущий анализ был связан с монополией как феноменом определенной власти над рыночной ценой со стороны продавца. Но известный контроль над ценами может быть и со стороны покупателя. Если термин монополия означает «один продавец», то монополия — «один покупатель»¹.

Исследование проблемы монополии является одной из важнейших научных заслуг Дж. Робинсон. В данном параграфе будем следовать логике этого экономиста.

Прежде чем анализировать установление цен в условиях монополии, сравним рынок совершенной и несовершенной конкуренции «глазами покупателя». В условиях совершенной конкуренции действует множество продавцов и точно так же действует множество покупателей. Как отдельный продавец в этих условиях не может повлиять на рыночную цену, так и отдельный покупатель при совершенной конкуренции не может воздействовать на рыночную цену покупаемых им товаров. Линия спроса на про-

¹ Принято считать, что слово «монополия» **введено** в научный оборот Дж. Робинсон. Однако в своей работе она ссылается на Б. Л. Халварда из **Кембриджа**, подсказавшего ей этот термин. (Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986. С. 295).

дугцию совершенного конкурента-продавца характеризуется абсолютной эластичностью. И так же линия предложения для совершенного конкурента-покупателя является абсолютно эластичной. Это означает, что если покупатель предложит за товар меньше денег, чем сложившаяся рыночная цена, он не купит ничего. А предложив денег больше, он купит товаров сколь угодно много.

Сравним кривые спроса и предложения в условиях совершенной конкуренции со стороны покупателя и со стороны продавца (производителя).

На графике (рис. 8-а), уже известном из анализа совершенной конкуренции, кривая спроса на продукцию продавца (производителя) имеет горизонтальный вид, а кривая его предложения — это восходящая ветвь кривой предельных издержек **МС**.

График (рис. 8-б) является как бы зеркальным отражением графика на рис. 8-а. Покупателей в условиях совершенной конкуренции много, и каждый из них не в состоянии воздействовать объемом своих закупок на линию предложения **SS**. Именно поэтому горизонтальность линии предложения является признаком совершенной конкуренции среди покупателей. Что же скрывается за **линией SS**, т. е. кривой предложения продукции (со стороны покупателя)?

Неизменность цены в условиях совершенной конкуренции со стороны покупателей означает, что покупатель никак не влияет на нее, и соблюдаются все условия равновесия: $P = AC = MC$. Со стороны покупателя уплачиваемая

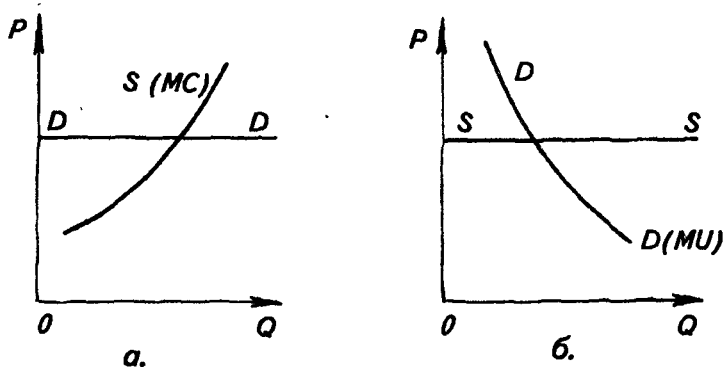


Рис. 8.

им цена P совпадает и с дополнительными (предельными) издержками приобретения продукции. Поясним это подробнее.

Предельные издержки приобретения — это дополнительные издержки покупателя при закупке им дополнительной единицы продукции. Покупатель уплачивает за приобретаемый им товар определенную цену. Эта цена P — его издержки как покупателя. Если эта цена неизменна при каждой дополнительной покупке единицы продукции, то и предельные (дополнительные) издержки приобретения товара б) тут оставаться неизменными. Это и отражается на горизонтальности линии предложения.

Следовательно, если $P = AC$, то линия SS есть не что иное как линия средних издержек (AC). И эта же линия совпадает с линией предельных издержек приобретения (MC) покупателя. В условиях совершенной конкуренции, рассматриваемой со стороны покупателя, линия предложения SS — это одновременно и линия средних издержек AC и линия предельных издержек приобретения продукции MC , и она имеет горизонтальный характер.

Условием равновесия продавца (производителя) является, как известно, равенство предельных издержек MC и предельного дохода MR . Той же логики рыночного поведения должен придерживаться и покупатель: он должен сравнивать свои предельные издержки и предельный доход, если стремится к достижению равновесия.

Что такое предельные издержки покупателя, уже выяснено: это его дополнительные затраты на приобретение дополнительной единицы продукции. И если цена покупаемой продукции неизменна, то она совпадает с предельными издержками покупателя. А что такое предельный доход MR покупателя? Если он приобретает продукцию, то, очевидно, руководствуется закономерностями, присущими динамике предельной полезности MU . Прирост дохода MR со стороны покупателя — это прирост полезности. Следовательно, кривая спроса DD покупателя — это кривая предельной полезности MU , или кривая предельного дохода **MR** .

В условиях монополии на рынке действует не множество, а один покупатель. Что же будет представлять собой кривая предложения в условиях монополии? Очевидно, она должна утратить горизонтальный характер и приобрести **иной вид**.

Прежде чем обрисовать конфигурацию кривой предложения в условиях монополии, важно подчеркнуть, что это будет кривая предложения всей отрасли, а не просто кривая предложения какой-то одной фирмы. Ведь монополист имеет перед собой весь рынок, за его «благосклонность» конкурируют между собой разрозненные производители какой-либо отрасли в целом.

В отрасли существуют различные фирмы с неодинаковым уровнем технологических возможностей и, следовательно, различным уровнем **издержек**. Монополист, стремящийся удовлетворить свою потребность в получении полезности (при каждом расширении своих закупок), будет стимулировать вхождение в отрасль тех или иных фирм, но на «своих условиях».

Что это за условия? Уже на данной стадии анализа ясно, что если покупатель — один, а продавцов — много, конкуренция развернется прежде всего между продавцами (производителями) и цена будет понижаться. Монополист имеет возможность диктовать цены на приобретаемую продукцию и устанавливать ее на уровне более низком, чем в условиях совершенной конкуренции.

Как известно, монополист, имея власть над ценой, может установить ее на уровне, превышающем уровень цены равновесия в условиях совершенной конкуренции, и объем производства у монополиста ниже, чем при совершенной конкуренции. А каков объем закупок у **монополиста**? Выше или ниже уровня условий совершенной конкуренции? Ответ на этот вопрос неоднозначен. Все будет зависеть от условий предложения отрасли и соответствующего уровня цены предложения. Но прежде чем изучить эти условия предложения, зададимся вопросом: а зависит ли власть монополиста от самого характера приобретаемого им продукта? Очевидно, да. Сопrotивляться власти монополиста могут, скорее, производители долговечной, не быстропортящейся продукции: если им не нравятся условия монополии, они еще могут какое-то время поискать другого покупателя. А что делать производителям скоропортящейся продукции сельского хозяйства? По всей видимости, у них больше вероятности попасть в зависимость от условий, диктуемых монополистом. Конечно, это не единственный пример. А производителям алмазов? Это продукт не **скоропортящийся**. Однако монополист «Де Бирс» диктует свои условия покупки алмазов производителям этого това-

ра в разных странах. Монопсония нередко устанавливается и на рынке труда.

Монопсонист, манипулируя объемом своих закупок, может воздействовать на рыночную цену приобретаемой продукции. Поэтому (с точки зрения монопсониста) рыночная цена предложения будет отражать динамику средних издержек всей отрасли. Совокупное предложение отрасли характеризует кривая, отражающая совокупность средних издержек различных фирм данной отрасли (рис. 9).

Кривая предложения для монопсониста — это кривая средних издержек отрасли (АС)¹. Любая точка, находящаяся на кривой АС, соответствует тому или иному уровню цены предложения монопсониста при закупке им определенного количества товара Q.

Теперь для монопсониста, как видно из графика (рис. 9), цена предложения может быть:

- 1) понижающейся — нисходящая ветвь АС;
- 2) повышающейся — восходящая ветвь АС.

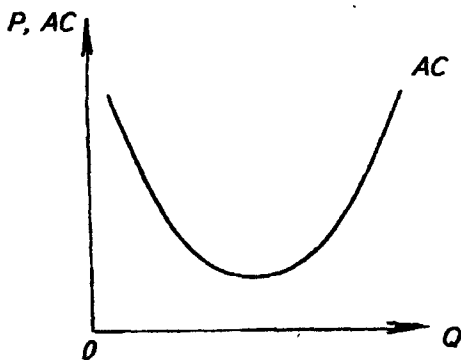


Рис.9.

Раз произошел переход от совершенной к несовершенной конкуренции (со стороны покупателя), кривая предложения утратила свой горизонтальный вид и приобрела **U-образную** форму кривой средних издержек отрасли (АС).

В 1-м случае монопсонист имеет дело с фирмами, чей технологический уровень достаточно высок, чьи издержки имеют тенденцию к снижению. Во 2-м случае монопсонист покупает продукцию у фирм, чьи издержки возрастают.

¹ Симметрично этому кривая спроса на продукцию монополиста — это кривая **среднего** дохода монополиста, т. е. кривая DD

Итак, цена предложения в отрасли, «захваченной» **монополистом**, **может быть** и понижающейся, и повышающейся. Следовательно, и предельные (дополнительные) издержки приобретения продукции (МС) **монополиста** перестают быть неизменными (как при совершенной конкуренции); они могут быть (поскольку МС отражает динамику кривой АС) также и понижающимися, и повышающимися (**рис. 10**).

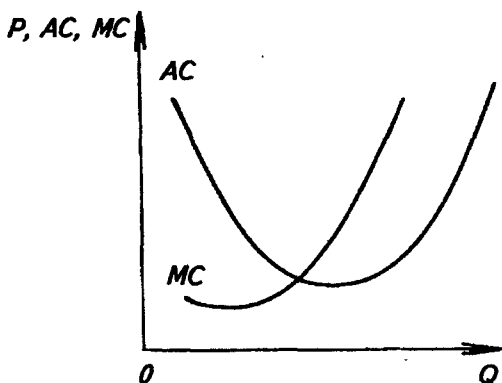


Рис.10.

На рисунке АС — кривая средних издержек отрасли (а с точки зрения монополиста — это кривая предложения для монополиста), МС — кривая предельных издержек приобретения продукции (с точки зрения монополиста).

Само предложение отрасли (т. е. сколько произведено продукции) не зависит от монополиста, ибо сам он не занимается выпуском продукции. От монополиста зависит объем закупок, которые он произведет и, соответственно, цена приобретения продукции. Именно над этой ценой у монополиста имеется определенная степень власти.

Кривая спроса DD монополиста может пересекать кривую предложения отрасли АС в двух вариантах D_1D_1 и D_2D_2 , или при двух ситуациях в отрасли: при понижающейся и повышающейся цене предложения (**рис. 11**).

На графике пунктирной линией разделены две ситуации, которые возможны:

I - монополист функционирует в условиях понижающейся цены предложения в отрасли;

II — монополист функционирует в условиях повышающейся цены предложения в отрасли.

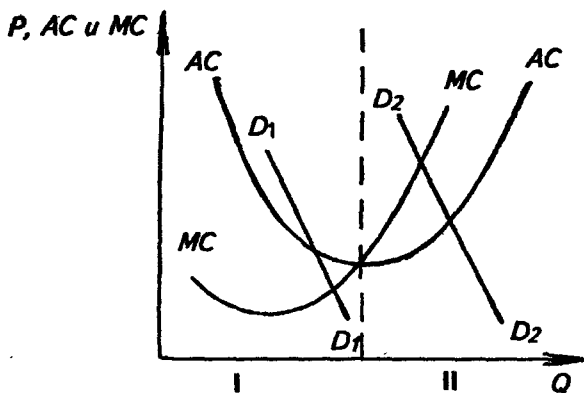


Рис. 11

В первом случае для приобретения каждой дополнительной единицы продукции монополист будет понижать свою цену приобретения, следовательно, у него предельные **издержки** приобретения продукции MC будет ниже цены: ведь уплачиваемая **монополистом** (покупателем) цена — это и есть издержки. Кривая MC в этом случае будет расположена ниже кривой AC .

Во втором случае монополист, имея дело с растущей ценой предложения, столкнется и с растущими предельными издержками приобретения товара; кривая MC окажется выше восходящей ветви кривой предложения AC .

Почему так происходит? Когда монополист начинает осуществлять закупки, конкуренция между производителями ведет к понижению цены предложения отрасли. Монополист, пользуясь этим, навязывает свои условия: «Я куплю у вас еще единицу продукции, но при этом понижую цену; и закуплю при этом продукции больше, чем в условиях совершенной конкуренции».

Если же в отрасль, где «хозяйничает» монополист, привлечены фирмы с относительно высокими издержками (а привлечены они тем, что монополист предъявляет спрос и на их продукцию), то эти производители тоже принимают условия монополиста: «Я заплачу за каждую дополнительную единицу купленной продукции в соответствии с повышающейся ценой предложения, но закуплю

продукции меньше чем это было в условиях совершенной конкуренции».

Для лучшего уяснения проблемы объема закупок монопонониста разобьем график на рис. 11 на два отдельных графика: случай с повышающейся ценой предложения в отрасли и случай с понижающейся ценой предложения в отрасли.

При **повышающейся цене предложения:**

АС - кривая средних издержек в отрасли (с точки зрения монопонониста — это кривая предложения продукции);

МС - кривая предельных издержек отрасли (с точки зрения монопонониста — это кривая предельных издержек приобретения);

D₂D₂ — кривая спроса (с точки зрения монопонониста — кривая предельной полезности, или предельного дохода (MU, или MR)). По аналогии с рис. 5 найдем точку равновесия покупателя на пересечении кривых МС и MR монопонониста (рис. 12).

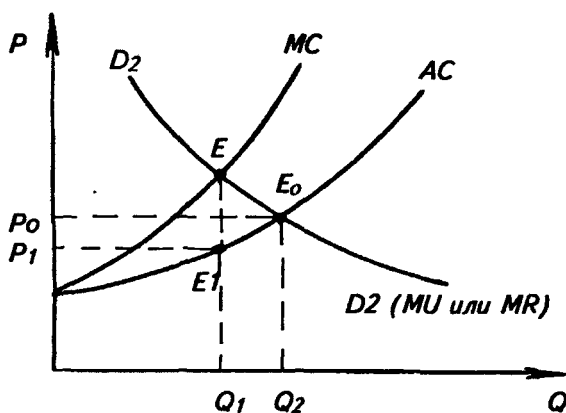


Рис. 12.

Точка E — место пересечения кривой МС и кривой **D₂D₂** (кривой предельного дохода покупателя-монопонониста). Таким образом, на кривой АС находим точку **E₁**, которая и определит уровень цены приобретения монопонониста **P₁**. Она оказывается ниже цены P₀, которая **была бы** в условиях совершенной конкуренции покупателей. На этом графике

монопсонист приобретает продукции в количестве Q_1 , что меньше количества Q_0 в условиях совершенной конкуренции. Этот случай — для ситуации, когда растет цена предложения и предельные издержки приобретения выше повышающейся цены предложения. Важно понять, что уровень объема закупок монопсонист определяет, сравнивая свои MC и MR и находя точку их пересечения.

При понижающейся цене предложения воспользуемся рис. 13.

Точка E — место пересечения MC и D_1D_1 (предельного дохода MR или предельной полезности) покупателя-монопсониста. Соответствующий уровень цены находим, проводя вертикаль до кривой предложения AC (до точки E_1). Уровень цены приобретения будет P_1 . Эта цена вновь, как и на предыдущем графике, будет ниже цены P_0 , которая установилась бы в условиях совершенной конкуренции покупателей. Однако объем закупок монопсонии теперь будет Q_1 , что превышает Q_0 (объем закупок, который был бы произведен в условиях совершенной конкуренции).

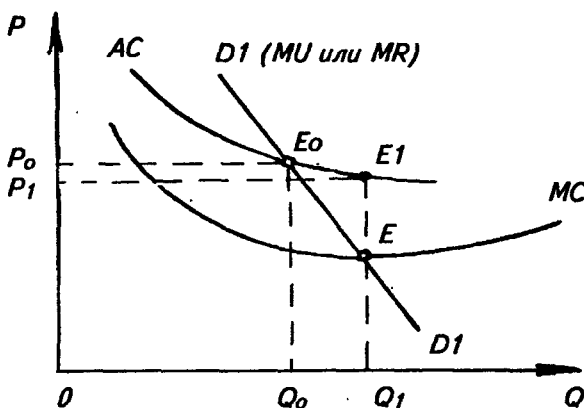


Рис. 13.

Анализ несовершенной конкуренции со стороны покупателя-монопсониста приводит к аналогичным выводам относительно отклонения рыночных цен от состояния равновесия в условиях совершенной конкуренции. Разница заключается только в том, что монополист устанавливает

свою цену **выше** уровня условий совершенной конкуренции, а монополист — **ниже** того уровня, который был бы при совершенной конкуренции.

После рассмотрения проблем монополии можно дать сравнительный анализ графического изображения условий несовершенной конкуренции для монополиста и монополиста.

Но вначале еще раз об изображении кривой спроса на продукцию совершенного конкурента. Эта линия — DD — параллельна оси абсцисс. **Одновременно** это и линия предельного дохода MR . Другими словами, в условиях совершенной конкуренции линии DD и MR слиты в одну, «нерасщепленную» горизонтальную линию.

В условиях несовершенной конкуренции кривая спроса DD как бы «раздваивается» — на собственно кривую DD и ее своеобразную «тень» — кривую предельного дохода MR . После этих рассуждений перейдем к сравнению.

При монополии «расщепляется» кривая спроса на кривую DD и ее «тень», кривую MR .

При монополии «расщепляется» кривая предложения на кривую AC и ее «тень», кривую MC (предельные издержки приобретения).

При монополии кривая предельного дохода — это MR .

При монополии кривая предельного дохода монополиста — это кривая спроса DD , или кривая предельной полезности MU .

При монополии все возможные точки цены продажи лежат на кривой спроса DD .

При монополии все точки цены приобретения лежат на кривой предложения AC .

При графическом анализе монополии вначале ищем точку пересечения кривых MC и MR , а затем проводим вертикаль до кривой спроса DD . Так определяем уровень продажной цены.

При анализе монополии вначале также ищем точку пересечения кривых MC и MR (это линия DD), а затем проводим вертикаль до **кривой предложения** монополиста AC . Так определяем уровень цены приобретения.

При совершенной конкуренции со стороны производителей цена равновесия установилась бы на уровне пересече-

чения кривой спроса и кривой предложения **МС**. И она была бы ниже монопольной цены. .

При совершенной конкуренции со стороны покупателей цена равновесия тоже установилась бы на пересечении кривой спроса и кривой предложения **АС**. И она была бы выше цены монополии.

§ 5. Максимизация прибыли и ценовая дискриминация

В условиях совершенной конкуренции власть монополиста над ценой тесно связана с эластичностью спроса. При прочих равных условиях, чем меньше эластичность спроса покупателей, тем больше возможностей для установления высоких цен у фирмы-монополиста. В связи с этим может возникнуть ситуация, когда фирме выгодно разделить свой рынок: продавать один и **тот** же товар разным группам потребителей по разным ценам, причем различия в ценах не обусловлены различиями в издержках производства. Такая практика продажи называется ценовой дискриминацией. Слово «дискриминация» здесь означает не ущемление чьих-либо прав, а «разделение».

Почему фирмы в определенных обстоятельствах используют ценовую дискриминацию? Дело в том, что понижением цены можно привлечь новых покупателей, которые в противном случае просто не купят продукцию по высоким ценам. Но провести это снижение цен нужно так, чтобы состоятельные покупатели по-прежнему покупали продукцию по высоким ценам (и даже **более высоким**, чем до дискриминации), не «перебежав» на более дешевый **рынок**. Фирма увеличит свою прибыль, если разделит рынок: более богатым покупателям предложит продукцию выше цены монопольного равновесия (см. рис. 14), а более бедным — ниже этой цены.

Большое внимание проблемам ценовой дискриминации уделяется в работах **А. Пигу**, **Дж. Робинсон** и других экономистов, исследовавших проблемы несовершенной конкуренции. **Дж. Робинсон** особо подчеркивает выгоду разделения единого рынка. При этом, если монополист установит на всех рынках одинаковую цену, его пре-

дельный доход MR от дополнительной продажи товаров на одном изолированном рынке окажется больше, чем на другом¹. Но когда фирма-монополист установит разные цены на изолированных рынках, то она **сможет** продавать меньше продукции (но по высоким ценам) на одном рынке и больше продукции (но по низким ценам) на другом. Где же фирма будет продавать меньше продукции? На рынках с низкой эластичностью спроса. Потребители с низкой эластичностью спроса не откажутся от покупок, если даже цены повысятся. А где фирма будет продавать больше продукции? На рынках с высокой эластичностью спроса, где потребители активно реагируют на снижение цен. Монополист «установит объем продаж на таком уровне, что предельный доход от реализации дополнительной единицы продукции на всех **рынках** будет одинаков» (Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986. С. 255).

Самая сложная проблема ценовой дискриминации — надежно отделить один рынок от другого (т. е. «дешевый» от «дорогого» рынка). Если этого не сделать, то идея максимизации прибыли не будет реализована. Ведь потребители «дешевого» рынка купят на нем продукцию по низким ценам и перепродадут ее на «дорогом» рынке.

Приведем конкретные примеры достаточно надежного разделения рынка. Например, железнодорожная компания устанавливает на одну и ту же услугу (т. е. перевоз грузов) разные тарифы: более низкие на уголь и более высокие на хлопок. Компания при этом уверена, что на мешках хлопка не будет начертано слово «уголь», чтобы воспользоваться более низким тарифом.

Другой пример — в музее изобразительных искусств в кассе висит объявление: цена билета — 1 рубль, школьникам и студентам — 30 копеек. Администрация музея продает дешевые билеты только по предъявлению соответствующего удостоверения и визуально убедившись в возрасте покупателя. Представить себе ситуацию, что предприимчивые школьники будут скупать партии билетов по 30 копеек и потом перепродавать взрослым посетителям, не-

¹ Это будет происходить из-за различной эластичности спроса на продукцию монополиста на различных рынках.

возможно. Ведь если даже пожилой любитель искусства воспользуется услугами юного бизнесмена, на контрольном входе ему потребуется предъявить не только входной билет, но и свой цветущий юный вид.

Наглядный пример ценовой дискриминации можно увидеть и обратившись к знаменитому роману И. Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев», когда **Остап Бендер** торговал билетами с видом на Провал: «Приобретайте билеты, граждане! Десять копеек! **Дети** и красноармейцы бесплатно Студентам пять копеек! Не членам профсоюза — тридцать копеек!»

Таким образом, фирма-монополист должна уметь надежно разделять свой рынок, ориентируясь на разную эластичность спроса у разных потребителей, умело отделять «дешевый» рынок от «дорогого».

Поясним идею ценовой дискриминации графически.

На рис. 14 показаны рынки с ценовой дискриминацией (случай а и б). Эти два графика как бы повернуты друг к другу «спиной», чтобы нагляднее была видна взаимосвязь между ними. Линия MC проходит через оба этих графика, что отражает неизменный уровень издержек при продаже продукции по разным ценам. Уровень цены устанавливается монополией, как известно, на уровне пересечения линии предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC). Следовательно, уровень цены на рынках, где монополия осуществляет ценовую дискриминацию, будет разным (P_1 и P_2).

На рис. 14-а фирма устанавливает высокую цену P_1 и продает продукцию Q_1 покупателям с низкой эластично-

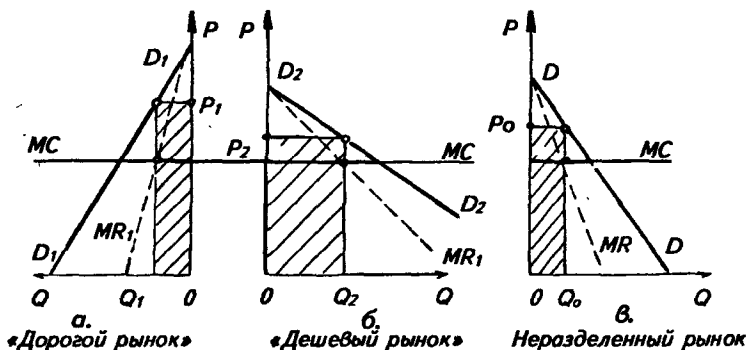


Рис.14.

стью спроса. Это — «дорогой» рынок. Валовой доход фирмы — заштрихованный прямоугольник — 1.

В случае рынка б (рис. 14-б) фирма устанавливает низкую цену P_2 и продает продукцию Q_2 покупателям с высокой эластичностью спроса. Это — «дешевый» рынок. Валовой доход фирмы и на этом графике — заштрихованный прямоугольник — 2. Суммарный валовой доход фирмы — сумма прямоугольников 1 и 2. Этот валовой доход от ценовой дискриминации оказывается выше, чем на едином, неразделенном рынке (рис. 14-в). На этом неразделенном рынке фирма устанавливает цену P_0 и продает продукции Q_0 . Валовой доход — заштрихованный прямоугольник 3, который оказывается меньше суммы прямоугольников 1 + 2.

Для большей наглядности можно совместить на одном графике кривые спроса рис. 14-а и рис. 14-б, получив рис. 15. Вертикаль MM делит единый рынок монополиста на рынок 1 и рынок 2. Кривая спроса монополиста, практикующего ценовую дискриминацию, будет иметь вид «ломаной кривой» D_1AD_2 . Отрезок D_1A — кривая низкоэластичного спроса на «дорогом» рынке 1. Отрезок AD_2 — кривая высокоэластичного спроса на «дешевом рынке» 2. На рынке 1 монополист будет устанавливать высокие цены, на рынке 2 — более низкие. Чем выше умение продавца различать группы покупателей с разной эластичностью спроса и надежнее способ отделения «дорогого» рынка от «дешевого», тем больший доход он будет получать.

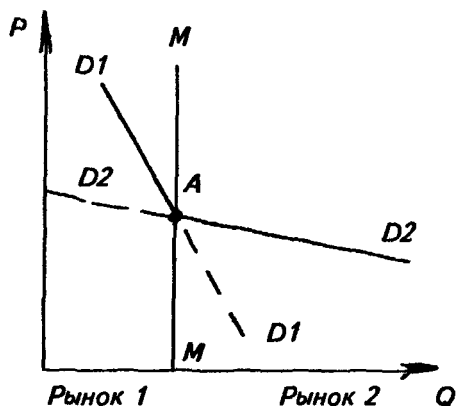


Рис. 15.

§ 6. Потери от несовершенной конкуренции

Модель рынка совершенной конкуренции предполагает наиболее рациональное использование всех ресурсов общества, минимизацию общественных затрат на производство продукции.

Рынок несовершенной конкуренции, по сути, предполагает отклонение от состояния равновесия, сложившегося в условиях совершенной конкуренции. Следовательно, общество несет определенные потери в связи с монополизацией (степень ее может быть большей или меньшей) хозяйственной **жизни**.

В конечном счете, проблема монополии сводится к вопросу о власти над ценой, этим рыночным феноменом, не зависящим от воли и сознания отдельного товаропроизводителя в условиях совершенной конкуренции (вспомним горизонтальность линии спроса в этой ситуации).

Власть над ценой (а она всегда относительна и никогда не бывает абсолютной) — очень тонкий инструмент в руках монополии, или несовершенного конкурента. Если эта власть одновременно сопровождается уменьшением издержек производства продукции вследствие экономии на масштабах производства, развитием научно-технического прогресса, насыщением рынка массовым выпуском стандартизированной продукции по доступным ценам, то, очевидно, несовершенная конкуренция несет обществу определенный выигрыш. В конце концов, объективный процесс экономического развития общества приводит к рынку несовершенной конкуренции.

Можно сравнить власть над ценой со стремлением человека установить свою власть над природой. Например, если мы не удовлетворены бедной почвой, засушливым климатом, то, проведя мелиоративные мероприятия, сопровождаемые внесением искусственных удобрений, обратим себе во благо нашу власть над природой. Но если перейти известную грань этой мелиорации, то, скорее всего, наша власть над природой обернется разрушением окружающей среды.

Так и монополизация: если преступить некую степень контроля над ценой, это оборачивается разрушением и уничтожением богатства общества, ведет к стагнации, застою и т. п. Тайные соглашения о ценах, создание искусственных дефицитов — все это опасные проявления моно-

политизации. Помня, что всякие аналогии условны, можно сравнить известное изречение: «Всякая власть развращает Абсолютная власть развращает абсолютно» — и следующий тезис: «Абсолютная власть над ценой развращает абсолютно». По всей видимости, антимонопольное (антитрестовское) законодательство и регулирование, широко применяемое в странах рыночной экономики, и пытается нащупать ту границу власти над ценой, переступить которую законодательным образом запрещается.

Потери от несовершенной конкуренции можно проиллюстрировать и графически (рис. 16).

Если бы цена устанавливалась на уровне точки E_1 (точки пересечения кривой MC и кривой спроса), т. е. цена P_1 соответствовала бы условиям совершенной конкуренции $MC = P$, то потребительский избыток (потребительская рента) был бы равен площади треугольника $P_1E_1P_0$.

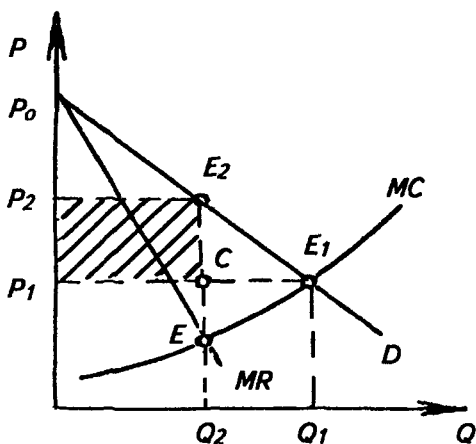


Рис. 16.

На рис. 16 $E_1E_1E_2$ — потери общества от монопольной власти, где CE_1E_2 — потери потребителей, E_1CE_1 — потери производителя.

В условиях несовершенной конкуренции цена устанавливается на уровне точки E_2 (эта точка лежит на одной вертикали с точкой E — пересечением MC и MR). При такой же цене — на уровне P_2 объем предложения фирмы равен Q_2 , следовательно, он меньше того объема, который был бы при совершенной конкуренции: $Q_2 < Q_1$. Потребительская рента теперь уменьшилась до площади треугольника $P_2E_2P_0$, монопольная прибыль соответствует площади заштрихованного прямоугольника $P_1CE_2P_2$, но самое важ-

нос — отчетливо виден графически чистый убыток (чистые потери) для общества: это треугольник EE_1E_2 . Таким образом, монополия как бы «рвет на части» потребительскую ренту (потребительский излишек) и ренту производителя: часть достается (заштрихованный прямоугольник) самой монополии, а другая часть этой ренты потребителя в виде CE_1E_2 вообще теряется обществом, не достается никому. Также не достается никому часть ренты производителя (треугольник ECE_1), это недополученное, а точнее, разрушенное богатство общества. П. Самуэльсон и В. Нордхаус констатируют, что, по некоторым подсчетам, «мертвый убыток», возникающий в силу монополистического распределения ресурсов, составляет 0,5 — 2% валового национального продукта США» (Самуэльсон П., Нордхаус В. Реферат учебника «Экономические науки», 1990, № 7. С 113).

§ 7. Антимонопольное (антитрестовское) законодательство и регулирование экономики

При всех неоспоримых достоинствах совершенной конкуренции у нее есть существенный недостаток: спонтанное развитие рыночных процессов может сопровождаться монополизацией тех или иных сфер хозяйственной жизни. Совершенная конкуренция, будучи «предоставленной самой себе», превращается в конкуренцию несовершенную. А это означает, что под удар ставится экономическая демократия, которая, в свою очередь, является основой политической демократии. Поэтому еще в конце XIX в. в промышленно развитых странах Запада и прежде всего в США была осознана необходимость поставить определенный заслон деструктивным силам монополизации.

Монополия, как отмечалось в предыдущих параграфах гл. 7, означает определенную степень власти над ценой. А эта власть может базироваться на различных предпосылках: захват значительной доли отраслевого производства (концентрация и централизация производства и капитала), тайные и явные соглашения о разделе рынков и уровне цен, создание искусственных дефицитов и др. Антитрестовское законодательство призвано не допустить развертывания разрушительной (для эффективности экономики) ограничительной деловой практики

Наиболее **разработанным** принято считать антимонопольное законодательство **США**, имеющее к тому же и наиболее давнюю историю. Оно базируется на «трех китах», трех основных законодательных **актах**:

1. Закон Шермана (1890 г.). Этим законом запрещается тайная монополизация торговли, захват единоличного контроля в той или иной отрасли, сговор о ценах.

2 Закон Клейтона (**1914**) запрещал ограничительную деловую практику в области сбыта, ценовую дискриминацию (не во всех случаях, а тогда, когда это не диктуется спецификой текущей конкуренции), определенные виды слияний, переплетающиеся директораты и др.

3. Закон **Робинсона-Пэтмана** (1936 г.) — запрет на ограничительную деловую практику в области торговли: «ножницы цен», ценовая дискриминация и др.

В 1950 г. к закону Клейтона была принята поправка Селлера-Кефопера: уточнялось понятие незаконного слияния. **Так**, запрещались слияния путем скупки активов. Если актом (законом) Клейтона был поставлен заслон горизонтальным слияниям крупных фирм, то поправка Селлера-Кефопера ограничивала вертикальные слияния.

Сложнейшая задача, стоящая перед государственными органами, непосредственно проводящими в жизнь антитрестовское законодательство, заключается в следующем: а каковы те экономические критерии, на основании которых устанавливается факт монополизации? Поясним эту проблему постановкой вопросов, которые предстоит каждый раз решать государственным службам: что считать низким (или наоборот, завышенным) уровнем цен? Какой процент (доля) всего отраслевого производства свидетельствует о монополистическом захвате? Какой уровень ограничения выпуска продукции считается искусственным дефицитом?

Все это непростые вопросы, на которые нельзя во всех случаях дать однозначного **ответа**. А если крупная корпорация добилась низкого продажного уровня цен путем снижения издержек, с помощью более высокого уровня технологии и вообще **хозяйственной** эффективности? Как отличить «демпинговые» цены от низких цен, сложившихся в силу высокой эффективности? И вообще, вводя запрет на продажу «по чрезвычайно низким ценам», кого защищает антитрестовское законодательство — конкуренцию или какие-то группы конкурентов?

Все это не просто академические, чисто теоретические вопросы. Например, закон **Робинсона-Пэтмэна**, запрещающий ценовую дискриминацию, был направлен, по сути, против крупных розничных магазинов и супермаркетов, которые могли себе позволить снижать цены для определенных групп покупателей (см. о понятии ценовой дискриминации § 5, гл. 7). Но этого не могли позволить себе мелкие торговые фирмы, Так против кого же был направлен этот закон и чьи интересы он защищал? П. Самуэльсон оценивает его **так**: «Это (т. е. запрещение ценовой дискриминации. — **ф. К.**) и другие предложения закона способствовали ограничению конкуренции. Вместо того, чтобы снизить Р (т. е. цену) в пользу потребителя, он был направлен на сохранение многих предприятий, несмотря на то, что некоторые из **них** были малоэффективны» (Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. С. 541). Так что же выиграло общество от того, что антитрестовским законодательством в данном случае были защищены мелкие торговые фирмы, которые продавали свои товары по более высоким ценам, чем крупные торговые предприятия? Ведь потребители уплачивали более высокую цену, поскольку супермаркетам было запрещено осуществлять политику ценовой дискриминации.

Сомнениями по поводу якобы неизменной высокой эффективности антитрестовской политики государства полны страницы многих западных учебников и монографий. Например, П. Хейне настойчиво проводит мысль о том, что антитрестовское регулирование (независимо от его благих намерений) защищает не свободную конкуренцию, а определенные группы конкурентов. «Важно помнить, — подчеркивает Хейне, — что наиболее эффективное давление на государственную политику оказывают не потребители, а производители. И слишком часто эта политика будет формироваться под влиянием стремления производителей защищать себя от суровых законов конкурентной жизни» (Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. С. 296).

Государственные службы, призванные осуществлять реализацию антимонопольного законодательства, могут руководствоваться двумя принципами: во-первых, жестко следуя букве закона и, во-вторых, «принципом разумности». Дело в том, что во многих отношениях юридический язык антитрестовских актов (например, Закон Шермана) на-

столько декларативен, что федеральный **суд США** мог бы подвести под сферу его действия «любых двух партнеров, решивших вести совместное **дело**» (П. Хейне). Поэтому «принцип разумности» означает, что только **неразумное** ограничение торговли (соглашения, слияния, разрушение ценностей, т. е. искусственный дефицит) подпадают под действия акта Шермана (**Самуэльсон П.** Экономика. М. С. 540-542). Но что считать неразумным ограничением?

Все эти проблемы показывают, насколько сложным является практическое воплощение в жизнь антитрестовского законодательства. Государство должно балансировать, проходя по узкой тропинке между опасностью разрушительного монополизма и опасностью ограничения конкуренции (а любое вмешательство государства, даже с целью **поддержания конкуренции**, сопровождается тем или иным **ограничением конкурентных возможностей**). Как известно, благими намерениями вымощена дорога в ад. Антимонопольная практика должна действительно поддерживать конкуренцию, а не ограничивать ее, предоставляя наиболее льготный **режим** одним группам производителей (потребителей) за счет других.

Для того, чтобы установить факт монополизации, антимонопольное регулирование предполагает широкое использование математического инструментария и вообще всего теоретического аппарата концепций несовершенной конкуренции Э. Чемберлина, Дж. Робинсон, В. Парето и других экономистов. Исполнительные органы власти ведут не только «карательную», но и профилактическую работу по предотвращению монополистических ограничений. Например, министерством юстиции издаются справочные материалы, содержащие параметры сделок по слиянию и поглощению компаний, которые **подпадают** под действие антитрестовского законодательства¹. Так, интересен критерий, на основе которого делается заключение о факте установления на рынке монополистического превосходства одного или нескольких предприятий: 33% — для одного предприятия, 50% — для трех, 66,6% — для пяти.

¹ Подробнее о практике антитрестовского регулирования см.: Качалин В.: Антитрестовское законодательство США: принципы и опыт использования. «МЭ и МО», 1990, № 2; Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. М., 1992, т. 2, гл. 12.3-12.4; Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991, гл. 10.

Важно отметить, что антитрестовское законодательство направлено не против крупных корпораций, «большого бизнеса» как такового, так как размер компании еще не дает возможности трактовать ее как монополию. Антимонопольное регулирование направлено против ограничительной деловой практики, подрывающей эффективную конкуренцию. И если использовать принцип сравнения дополнительных издержек и дополнительных выгод, который исповедуется в рыночной экономике, то можно утверждать: неизбежные издержки, которыми сопровождается антимонопольное регулирование, все-таки оказываются ниже тех преимуществ, которые приносит ограничение монополистических тенденций в рыночной экономике.

Основные понятия:

Несовершенная конкуренция

Монополия

Дуополия

Олигополия

Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта

«Чистая» монополия

Входные барьеры

Кривая спроса на продукцию монополии

Предельный доход и валовой доход монополии

Максимизация прибыли «чистой» монополией

(использование двух методов анализа)

Индекс Лернера

Индекс Герфиндаля

«Ломаная кривая» спроса и кривая MR олигополии

Неценовая конкуренция

Лидерство в ценах

Монопсония

Условия равновесия монопсонии

Ценовая дискриминация

Чистые потери общества

от монополизации

Основные антитрестовские законы в США

«Принцип разумности»

Глава 8. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Инструментом предпринимательской деятельности является прежде всего предприятие. С правовой точки зрения, под предприятием подразумевается самостоятельный хозяйственный субъект с правами юридического лица, который на основе использования закрепленного за ним имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы и оказывает услуги.

«Правовая форма» в отличие от самого предприятия как самостоятельной, имущественно обособленной хозяйственной единицы — это комплекс правовых норм, определяющих отношения участников предприятия со всем окружающим миром. В правовой практике западных стран самого понятия «предприятие» не существует. Закон там имеет дело только с «товариществом» («компанией»), т. е. с объединением лиц, связанных одним из признанных видов договора. Таким образом, нельзя смешивать понятие предприятия с его правовой формой.

В мировой практике используются различные организационно-правовые формы предприятий, которые определяются национальным законодательством отдельных стран. Законы придают им статус юридического лица, которое обладает обособленным имуществом и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, имеет самостоятельный баланс, выступает в гражданском обороте, в суде, хозяйственном суде и третейском суде от своего имени.

По действующему российскому законодательству, на сегодняшний день существуют следующие организационно-правовые формы предприятий:

- **государственное предприятие;**
- **частное предприятие (индивидуальное);**
- **товарищество, в т. ч.**

с полной ответственностью (полное товарищество);
со смешанной ответственностью (смешанное товарищество);

с ограниченной ответственностью (ограниченное товарищество);

- **акционерное общество, в т. ч.**
открытого типа;
закрытого типа.

Такие понятия, как МП (малое предприятие), СП (совместное предприятие), «кооператив», ныне считаются устаревшими. Они отражали не юридический статус предприятия, а некоторые черты его экономического содержания. Так, МП — это характеристика предприятия по численности **работающих**. Например, по российскому законодательству, в сфере услуг и торговли таковым является предприятие с численностью работающих от 15 до 25 человек, в области науки — до 100 человек, в промышленности и строительстве — до 200. Для чего была выделена такая категория, как МП? Во всем мире, в том числе и у нас, существуют программы поддержки малого бизнеса. Для МП были **установлены** льготы: один год оно платит четверть от полной ставки налога, второй год — половину. А МП в области инноваций, строительства, в ряде других сфер деятельности в первые два года становления нередко вообще не облагались налогом.

Понятие СП также является сугубо экономическим, **показывающим**, кто его создал. В нашей стране эта форма использовалась в связи с тем, что первоначально не было полной ясности относительно юридического статуса СП. Мировой опыт говорит о том, что около 90% СП — это общества с ограниченной ответственностью. Сейчас в России и других странах СНГ СП также рассматриваются главным образом в этом статусе. Закон разрешает также создание СП в форме других обществ.

Теперь более подробно остановимся на характеристике организационно-правовых форм предприятий.

Частное (индивидуальное) — это предприятие, имеющее в одном лице и учредителя, и собственника. Все остальные в нем являются наемными работниками. •

Полное товарищество (общество) — такое объединение физических или юридических лиц, члены которого отвечают по обязательствам товарищества всем движимым и недвижимым имуществом. Это значит, что если вы как частное лицо вошли в полное товарищество на правах одного из учредителей, то в случае наступления ответственности (банкротства) у вас опишут все личное имущество, выходящее за рамки жизненно необходимого: машину, дачу, мебель, картины, ювелирные изделия и т. п. Лица, вступившие в уже существующее общество, несут ответственность наряду со старыми членами общества за все задолженности, в том числе и возникшие прежде, до их вступления в общество.

Как правило, полные товарищества образуются юридическими лицами (крупными предприятиями). Договор о их совместной деятельности в какой-либо области уже можно рассматривать в качестве образования такого товарищества. В подобных случаях не требуются ни устав, ни даже регистрация товарищества.

Смешанное (коммандитное) товарищество — модифицированная форма полного товарищества. Основная его особенность заключается в том, что наряду с одним или несколькими участниками, отвечающими перед кредиторами товарищества всем своим имуществом, имеется один или несколько участников, ответственность которых ограничивается их вкладами в общество. Те участники, которые отвечают за риск всем своим имуществом, являются внутренними членами общества и именуются **полными товарищами**, или **комплементариями**. Остальные, кто рискует лишь в пределах своего вклада, являются внешними участниками и называются **коммандитистами**. Коммандитные товарищества состоят как минимум из одного комплементария и одного коммандитиста.

Многим читателям хорошо известны из истории, научной и художественной литературы названия типа «Джонсон-Джонсон и К^о», «Иванов, сыновья и К^о» и т. п. Это и есть коммандитные товарищества.

Делами в коммандитном товариществе заправляют, как правило, комплементарии. Они руководят обществом и осуществляют его представительство. В плане внутренних взаимосвязей функции руководства фирмой обычно осуществляются с согласия коммандитистов. Часто это согласительное право в рамках крупных коммандитных компаний представляют совету, состоящему из коммандитистов. На комплементариев распространяются принципиально те же положения, что и в полных товариществах.

На сумму вкладов внешних участников общество выпускает акции. Такие участники называются **акционерными коммандитистами**, а общество — **акционерной коммандитой**.

По налоговым соображениям в качестве единственного комплементария в коммандитное товарищество может быть принято общество с ограниченной ответственностью. Подобное образование именуется коммандитным товариществом с ограниченной ответственностью. Его преимущество состоит в том, что с точки зрения налогообложения оно является товариществом, а с точки зрения гражданско-

го права дает возможность перенести неограниченную ответственность на общество с ограниченной ответственностью, которое становится единственным носителем неограниченной ответственности и, как правило, располагает Лишь незначительным капиталом.

В нашей стране форма смешанного командитного товарищества пока не получила развития, но она может оказаться приемлемой в некоторых ситуациях. Например, есть частное лицо (лица), имеющее идею, и есть солидное предприятие, поверившее в эту идею. Денег на реализацию нет ни у той, ни у другой стороны. Создается смешанное товарищество: частное лицо входит в него с ограниченной ответственностью, предприятие — с полной. В данном случае предприятие выступает гарантом за банковский кредит, которым под контролем предприятия распоряжается частное лицо.

Ограниченное товарищество (общество с ограниченной ответственностью) — такое объединение, которое формируется на основе заранее определенных вкладов пайщиков. Его члены (физические и юридические лица) не несут ответственности за выполнение обязательств общества, а рискуют лишь в пределах своих вкладов. В этом и состоит смысл понятия «ограниченная ответственность». В названиях зарубежных фирм, а теперь и некоторых наших можно нередко видеть слово «limited» (сокращенно «Ltd»), которое и обозначает «ограниченная ответственность».

В обществах с ограниченной ответственностью в большинстве случаев существуют тесные взаимосвязи между компаньонами. По этой причине они весьма подходят для организации семейных предприятий. Если все имущество общества концентрируется в одних руках, то оно становится «обществом одного человека».

Для учреждения общества с ограниченной ответственностью необходимо заключить учредительный договор, в котором определяется фирменное наименование, местонахождение и направление деятельности предприятия, а также указывается размер уставного капитала и долевое участие в нем членов общества. Минимальный размер уставного капитала в разных странах различен: в Австрии он составляет 500 тыс. шиллингов, в ФРГ — 50 тыс. марок, в **Венгрии** — 1 млн. форинтов, в России — 10 тыс. рублей (в союзном законодательстве эта сумма определялась в 50 тыс. рублей). Кроме денежных средств возможно также учреж-

дение общества вещных вкладов в форме материальных ценностей (автомобили, земельные участки, лицензии).

Права членов общества реализуются на собраниях членов общества, которые проводятся не реже **одного-двух** раз в год. Собрание имеет право принимать наиболее важные решения, в частности, утверждать годовой баланс, определять способ использования прибылей, описывать расходы, избирать и переизбирать директора общества, давать ему указания по самым разнообразным вопросам. Контроль за деятельностью общества осуществляет ревизионная комиссия (в западных странах — наблюдательный совет), члены которой назначаются общим собранием.

Акционерное общество представляет собой уставное общество с правом юридического лица, создается в разрешительном порядке и обладает уставным капиталом, разделенным на определенное число равных долей — акций. Ответственность членов общества, которых называют акционерами, ограничивается нарицательной стоимостью приобретенных ими акций.

Акционерами могут стать как физические, так и юридические лица. Для учреждения акционерного общества необходимо заключить договор товарищества, именуемый уставом общества и заверяемый у нотариуса. Число учредителей акционерного общества не ограничивается. Учредителем может быть и одно лицо.

Сумма уставного капитала общества определяется национальным законодательством страны: в Австрии она должна составлять как минимум один миллион шиллингов, в ФРГ — 100 тыс. марок, в Швейцарии — 50 тыс. шв. франков, в России — 10 тыс. рублей для закрытого общества и 100 тыс. рублей для открытого (на 1991 г.).

Уставный фонд акционерного общества делится на акции. Номинальная сумма акций должна соответствовать величине уставного капитала. С экономической точки зрения, акция представляет собой ценную бумагу, в которой выражается определенная часть имущества общества. Акции могут быть простыми и привилегированными, именными и на предъявителя. Акции, которые продаются и покупаются на биржах, публикуются в биржевой котировке с указанием курсовой цены.

Права акционеров реализуются на общем собрании акционеров, собирающихся не реже одного-двух раз в год. Общее собрание имеет право принимать решение по годо-

вому балансу, об использовании прибыли, освобождении от своих обязанностей членов правления, об изменениях в уставе, увеличении или уменьшении основного капитала общества.

Акционерные общества бывают двух типов: **закрытые** и открытые. Акции открытых обществ распространяются в свободной продаже. Их могут приобретать как предприятия, так и частные лица. Такие общества создаются главным образом в тех случаях, когда требуется привлечение больших капиталов. Одним из наиболее наглядных примеров акционерного общества открытого типа может служить **«РИНАКО»**.

Акционерное общество закрытого типа практически одно и то же, что и товарищество с ограниченной ответственностью. В российском Законе «О предприятиях и предпринимательской деятельности» товарищество с ограниченной ответственностью и акционерное общество закрытого типа уравниены.

Закрытое общество отличается от открытого особым порядком распространения акций. Основная характеристика — преимущественное право покупки акций выходящего из акционерного общества акционера оставшимися. Если акционерное общество закрытого типа и товарищество с ограниченной ответственностью — одно и то же, то какими критериями руководствуются при выборе организационно-правовой формы? Товарищество более удобно, когда невелико количество учредителей. Скажем, 10-15 членов способны легко договориться по всем волнующим их вопросам. Зато не надо выпускать акции, проводить акционирование предприятия. А вот при приватизации какого-то завода, например, с численностью учредителей 200 чел., без акций обойтись уже практически невозможно. Товарищество в данном случае вряд ли разумно: по каждому вопросу придется собирать всех учредителей — 200 чел., что сделать крайне сложно.

Акционерные общества в настоящее время являются наиболее распространенной формой предпринимательства, образуя своего рода «арматуру» мировой экономики. Отчасти это объясняется тем, что их деятельность хорошо отработана исторической практикой. Первые предшественники таких обществ появились еще в **XV-XVI** вв., когда были созданы банки св. Георгия в Генуе и св. Амвросия в Милане. В **XVII** в. возникли крупные торговые компании:

голландская Ост-Индская компания (1600 г.), французская «Компани дез Энд оксиданталь» (1628 г.). К этому времени относится и появление столь известного сегодня понятия «акция», впервые встречающегося в Уставе голландской Ост-Индской компании, участники которой именовались акционерами.

Наибольшее развитие акционерная форма получила с переходом к капитализму. В дореволюционной России она также была хорошо известна: количество акционерных обществ в 1916 г. исчислялось тысячами (см. «Менеджер», 1990, № 12. С. 6).

Важной причиной широкого распространения акционерных обществ является возможность концентрировать в их рамках гигантские капиталы, позволяющие решать самые сложные хозяйственные проблемы. Существенным преимуществом акционерных обществ, по сравнению с другими видами товарищества, является также наличие рынка, где можно свободно купить или продать ценные бумаги. Все это и предопределило широкое распространение акционерных обществ в промышленности, торговле, банковском и страховом деле, в других сферах экономики. Исключение составляет лишь сельское хозяйство, где акционерные общества в силу специфики отрасли не получили достаточного развития. Только в США сейчас насчитывается свыше 3 млн. корпораций, производящих большую часть валового национального продукта страны.

В последние годы акционерные отношения появляются и в странах СНГ, восточноевропейских странах, Китае. На конец 1990 г. в нашей стране действовало свыше 1200 акционерных обществ. Среди них «КамАЗ», «Часпром», «Экспортлес», «Мовен» и др.

По экономической природе, способу организации и деятельности акционерное общество является формой коллективного предпринимательства. Однако разделение уставного капитала на определенное число равных долей (акций), которые могут приобретать разные лица, придает акционерной форме характер **частно-корпоративного предпринимательства**.

Кооператив — это общество, деятельность которого направлена в принципе не на получение доходов, а на оказание помощи и содействия членам общества. Однако в нашей стране кооперативы получили распространение прежде всего в производственной деятельности, в сфере

услуг и **торгово-посреднической** области. Для кооперативной формы предпринимательства характерно установление тесной связи членов кооператива с самим **кооперативом**. Кооператив является юридическим лицом, а посему и субъектом права.

В современной деловой практике кооперативы занимают относительно небольшой удельный вес, хотя они распространены во многих странах. Это объясняется рядом обстоятельств и прежде всего тем, что в кооперативных предприятиях наблюдается тенденция к «декапитализации» доходов, что снижает эффективность производства, сдерживает инновационный процесс, затрудняет структурные преобразования.

С другой стороны, эта форма имеет явные преимущества, среди которых одним из важных является высокий мотивационный эффект, обусловленный единством собственности и труда. Но этот эффект проявляется лишь в том случае, если вместо обезличенной «коллективной собственности», которая по смыслу означает собственность коллектива, вводится собственность членов этого коллектива. В США, например, для характеристики таких предприятий применяется термин «собственность работника». Он гораздо точнее, поскольку собственность работника — это разновидность частной собственности, отличающейся от «классической» частной собственности тем, что собственник одновременно и обязательно работает на предприятии, совладельцем которого является, и существует определенный механизм, обеспечивающий его участие в управлении предприятием.

Необходимо отметить, что в США в собственность работников преобразуется не государственная собственность, а частная. Причем этот процесс всячески поощряется, поскольку, по имеющимся данным, производительность труда на предприятиях с собственностью работников в среднем на 10% выше уровня других типов предприятий. Конгрессом США за последние годы принято более 20 федеральных законов, в той или иной форме, прежде всего путем налоговых льгот, стимулирующих развитие собственности работников. Сейчас в стране насчитывается более 11 тыс. предприятий, являющихся полностью или частично собственностью работников. На них трудятся около 12 млн. человек. Возникло несколько центров, занимающихся проблемами собственности работников как в теоретическом плане, так и чисто прикладном.

В основе появления и развития такого рода коллективно-частного предпринимательства лежит научно-техническая революция. Она вызвала развитие наукоемких производств, повысила роль и удельный вес работников интеллектуального труда. Им не задашь ритм работы с помощью **конвейера**, да и самый обычный контроль за их работой непродуктивен. Такие работники будут трудиться с отдачей только тогда, когда будут иметь соответствующую мотивацию. Положение собственника лучше всего способствует возникновению такой мотивации. В результате и стали появляться сначала десятки, а затем сотни и тысячи фирм, в которых иногда работают лишь несколько человек. Но эта раздробленность окупается тем, что все большее число людей участвует в общественном производстве не просто в качестве наемных работников, а в качестве хозяев, имеющих совершенно иные стимулы к труду.

На крупных производствах, которые по технологическим соображениям нельзя разделить на мелкие частные предприятия, аналогичная задача решается путем преобразования традиционной частной собственности в собственность работников. Причем сторонниками такого преобразования часто являются сами предприниматели, понимающие, что, уступив часть принадлежащего им имущества своим работникам, они повышают эффективность их труда и с лихвой перекроют ту часть прибыли, которую в виде дивидендов они должны теперь отдавать появившимся совладельцам.

В России и других странах СНГ предприятия, основанные на собственности работников, только создаются. Отношение к ним в обществе неоднозначное. Среди ученых, например, есть немало критиков «народных предприятий», апеллирующих часто к югославскому опыту «рабочего самоуправления», которое, как известно, не выдержало проверку временем. Однако при этом из виду упускается главное: в югославском эксперименте собственность работников не создавалась и не использовалась. Там господствовала обезличенная коллективная собственность, реально не принадлежавшая ни работникам, ни государству.

Отношение трудовых коллективов в нашей стране к «народным предприятиям» весьма благожелательное, а это значит, что в ходе приватизации они получат широкое распространение. Но чтобы такие предприятия не стали исторической разновидностью советских колхозов, необходимо всестороннее изучение западного опыта их органи-

зации. Причем сегодня этот опыт не ограничивается американским вариантом. Недавно Совет ЕС принял рекомендации по расширению программ перехода к «собственности работников» (программа ЕСОП) во всех западноевропейских странах. Как метод приватизации программа ЕСОП начала широко применяться также в Польше, Венгрии, Чехии, Словакии.

Вместе с тем было бы ошибкой распространять предприятия с рабочей собственностью на всю экономику. Западные страны потому и добились успеха в социально-экономическом и научно-техническом развитии, что создавали условия для развития разнообразных форм собственности и предпринимательства. В тех же США из 16 млн. различного рода предприятий 70% составляют предприятия индивидуальной собственности, 10% — партнерства (принадлежащие двум или более лицам), 20% — корпорации или акционерные общества («Экономические науки». 1991, № 9. С. 80).

Во многих странах современного мира активным предпринимателем является государство, в собственности которого находится от 5-10 до 35-40% основного **капитала**. В бывших социалистических странах государству принадлежала подавляющая часть производственных фондов, что сделало его, по-существу, единственным хозяйствующим субъектом в экономике. В середине 80-х годов доля предприятий государственного сектора в создании добавленной стоимости составляла; %: Чехословакия — 97, ГДР — 97, СССР — 96, Югославия — 87, Венгрия — 86, Польша — 82, Франция — 17, Италия — 14, ФРГ — 11, Англия — 11, Дания - 6, США - 1.

Из приведенных данных видно, что в так называемых социалистических странах доминировала «государственная экономика», тогда как в западном мире государству отводилось относительно ограниченное поле **деятельности**. Однако и эти масштабы по меркам рыночной экономики оказались слишком большими, что побудило правительства западных стран пойти по пути приватизации. Эта приватизация не носит столь грандиозного характера, как в восточноевропейских странах и СНГ, но важна сама тенденция к расширению негосударственной экономики.

Вместе с тем и в этих условиях многие государственные предприятия играют заметную роль в национальном хозяйстве, а порой являются лидерами среди промышленных

фирм. Так, например, в Италии список крупнейших промышленных предприятий возглавляют государственные «ИРИ», «ЭНИ», во Франции — «Эльф-Акитен», «Рено», в Финляндии — «Несте».

Правовой статус государственных предприятий в различных странах отличается большим разнообразием. При этом даже в одной стране, как правило, не существует единого законодательного акта, регулирующего положение всех государственных предприятий. Практически каждое предприятие образуется и действует на основании специального постановления государственных органов, регламентирующих методы контроля и руководства со стороны государства, а также регулирующего финансовые и имущественные отношения с государством и рынком.

На основании вышеназванных условий государственные предприятия можно подразделить на три группы: бюджетные предприятия; государственные корпорации («Паблик Корпорейшнз»); смешанные акционерные общества.

Бюджетные предприятия. В эту группу входят предприятия, не имеющие ни юридической, ни хозяйственной самостоятельности. По своему положению они относятся к системе государственного административного управления и непосредственно подчиняются или структурно входят в какие-либо министерства, ведомства или органы местного самоуправления. Они не платят налоги на полученную прибыль, все их доходы и расходы проходят через госбюджет.

Внешними источниками финансирования они обычно не пользуются, а субсидируются за счет государственной казны. Руководители предприятий назначаются соответствующими государственными органами и наряду с остальным персоналом считаются государственными служащими. К числу бюджетных предприятий обычно относятся службы связи, верфи, арсеналы и т. п.

Государственные корпорации. Это распространенная организационно-правовая форма государственных предприятий. Они наделяются определенной **правосубъективностью** и имеют собственное имущество. Как правило, наряду с хозяйственной деятельностью они выполняют определенные регулирующие и управленческие функции в установленных пределах от имени государства. Другими словами, государственные корпорации сочетают в себе черты коммерческого предприятия и государственного органа. Госу-

дарственные корпорации могут быть образованы в форме акционерного общества, все акции которого принадлежат государству.

Предпринимательская деятельность государственных корпораций обычно осуществляется на коммерческой основе в рамках устанавливаемых соответствующими министерствами или ведомствами планов. Экономической основой такой деятельности служит собственный капитал корпораций, образуемый за счет государственных фондов, акционерный капитал и капитализируемая прибыль. Используется также заемный капитал в форме облигационных займов, кредитов банков и других финансовых институтов. Но размеры заемных средств обычно ограничиваются, что снижает возможность маневрирования финансовыми ресурсами.

Показатели рентабельности и эффективности деятельности государственных корпораций зачастую несопоставимы с аналогичными показателями частных фирм, поскольку убыточное производство у первых обычно безвозмездно субсидируется государством, а реализация производственной продукции и услуг осуществляется по регламентированным ценам.

Смешанные компании. Они образуются в форме акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью, акции которых принадлежат государству и частным вкладчикам.

Смешанные компании действуют в соответствии с законом об акционерных обществах и являются юридическими лицами, участвуя в хозяйственном обороте на коммерческой основе наравне с частными фирмами. Тем не менее они обычно пользуются определенными привилегиями по сравнению с частными фирмами, которые могут выражаться в предоставлении государственных субсидий и дотаций, льготном режиме получения импортных лицензий, гарантированных поставок сырья и полуфабрикатов с других государственных предприятий по твердо фиксированным ценам, гарантированном рынке сбыта производимой продукции, экспортных дотаций и т. д.

Собственный капитал смешанных фирм складывается из акционерного **капитала**, капитализированной прибыли и эмиссионного дохода, если их акции реализуются на фондовой бирже. Государство и частные акционеры получают доход от их деятельности в виде дивидендов. Смешанные

компании имеют более широкие возможности, чем государственные корпорации, пользоваться заемными средствами.

Хозяйственная деятельность смешанных компаний осуществляется на предпринимательской, коммерческой основе. Однако для наиболее важных для экономики страны компаний могут устанавливаться планы, разрабатываемые их администрацией совместно с соответствующими министерствами и ведомствами. По сравнению с государственными корпорациями они пользуются большей хозяйственной самостоятельностью.

Проведенный анализ показывает, что государственное предпринимательство на Западе, вопреки распространяемому иногда у нас мнению о его нежизнеспособности, играет важную экономическую и социальную функцию. Отсюда следует, что и наше обновляющееся общество, переходя к рынку, также не может обойтись без государственной формы собственности и хозяйствования. Вопрос может стоять лишь о ее масштабах, сферах распространения, экономических границах, одним словом — о ликвидации монопольного положения государства в хозяйственной системе страны.

Разумеется, мы должны отказаться от догматического представления о том, что государственная форма собственности и общенародное хозяйство из единого центра в наибольшей степени отвечают интересам социально-экономического прогресса. Однако при этом нельзя забывать о сильных сторонах государственной собственности, связанного с ней централизованного управления (возможность концентрации ресурсов, мобильность в решении ряда макроэкономических проблем). Не случайно **после**военное восстановление экономики стран Западной Европы сопровождалось **национализацией** ряда базовых отраслей промышленности.

В то же время надо ясно видеть и другую сторону государственного предпринимательства, связанного с характером владения и управления принадлежащими государству предприятиями. Поскольку государство олицетворяет монополию политической власти, черты монополизма в той или иной мере проявляются и **в** процессе экономической реализации государственной собственности. Кроме того, поскольку в системе государственного управления центральное место занимает чиновничий аппарат, управ-

ление государственной собственностью имеет тенденцию к бюрократизации, а процесс ее использования — к расточительству.

Эти негативные тенденции особенно нетерпимы в **условиях** инновационного прогресса, когда резко возрастает значение конкуренции и инициативы. Поэтому представление о том, что эволюция форм собственности и предпринимательства идет от частнокапиталистических к кооперативным формам и далее — к государственной, является упрощенным и требует критического пересмотра с учетом **современной** практики. На Западе в 80-е годы, когда сформировался инновационный тип экономического развития, развернулся процесс приватизации, обеспечивающий большинству стран дальнейшее продвижение по пути научно-технического прогресса.

Из всего вышеизложенного следует, что многообразие организационных форм бизнеса **придает** современной рыночной экономике характер «смешанной экономики». Такая экономика доказала неоспоримые преимущества по сравнению с «одноклеточной» экономикой, поскольку в ней уживаются разные уклады, доказывая свое право на существование через конкуренцию, эффективное удовлетворение разнообразных потребностей членов общества. В этом состоит главный урок и для нашей экономики, переживающей тяжелые времена перехода от тоталитарной системы к модели смешанного предпринимательства. Если процесс реформ в бывшем СССР будет продолжен, то мы получим структуру организационных форм бизнеса, близкую к той, что нужна для нормальной «смешанной экономики», в которой госсобственность займет не более 20%, а остальные ресурсы будут принадлежать негосударственным юридическим и физическим лицам.

Основные понятия:

Индивидуальное частное предприятие

Товарищество

Акционерное общество (закрытое и **открытое**)

Кооператив

Ограниченная ответственность

Бюджетные предприятия

Смешанные компании

Глава 9. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Для того, чтобы начать производство, необходимо наличие по крайней мере того, кто будет производить, и того, из чего будут производить. Поэтому в известном смысле можно говорить о двух факторах производства — человеке и природе. Однако такое определение было бы слишком обобщенным. Обычно в экономической науке выделяют четыре фактора производства: труд, капитал, землю, предпринимательство. При этом под трудом подразумевают деятельность человека, направленную на достижение какого-либо полезного результата. Капитал представляет собой весь накопленный запас средств, необходимых для производства материальных благ. Говоря о земле, мы имеем в виду не только землю как таковую, но и воду, воздух и все прочие блага, которые природа предоставляет в пользование человеку. Предпринимательство — особый фактор, при помощи которого происходит соединение перечисленных выше трех факторов производства.

В данной главе сначала подробнее остановимся на рассмотрении факторов производства как таковых, а затем рассмотрим проблему взаимодействия этих факторов в процессе производства и вопросы их наиболее оптимального сочетания.

§ 1. Труд как фактор производства

Труд есть целесообразная деятельность человека, с помощью которой он преобразует природу и приспособливает ее для удовлетворения своих потребностей.

«Всякий труд, — отмечает **А. Маршалл**, — имеет своей целью произвести какой-либо результат». Хотя «некоторые усилия человек предпринимает ради них самих, как, например, в играх для собственного удовольствия». Такие усилия не рассматриваются как труд (см. подробнее: **Маршалл А.** Принципы экономической науки. М., 1993. Т. 1. С. 124). В экономической теории под трудом как фактором производства подразумеваются любые умственные и физические усилия, прилагаемые людьми в процессе хозяйственной деятельности.

Время, в течение которого человек трудится, называется **рабочим** днем, или рабочим временем. Продолжительность рабочего времени — величина изменчивая, но и она имеет определенные границы. Его максимальная продолжительность определяется двумя факторами: во-первых, человек не может работать двадцать четыре часа в сутки, поскольку ему необходимо время для сна, отдыха, принятия пищи, т. е. на восстановление способности трудиться. Во-вторых, граница рабочего времени определяется требованиями морального и социального характера, ведь человеку необходимо не только физическое восстановление сил, но и удовлетворение каких-то духовных потребностей. На фактическую продолжительность рабочего времени оказывают влияние такие факторы, как интенсивность труда, движение фаз промышленного цикла, уровень безработицы. Продолжительность рабочего времени наемных работников определяется соглашениями между предпринимателями и профсоюзами.

Говоря о труде, необходимо остановиться на таких понятиях, как производительность труда и интенсивность труда. Интенсивность труда характеризует напряженность труда, которая определяется степенью расходования физической и умственной энергии в единицу времени. Интенсивность труда увеличивается при ускорении работы конвейера, увеличении количества одновременно обслуживаемого оборудования, уменьшении потерь рабочего времени. В условиях НТР снижается расход физической энергии работника, зато повышаются затраты умственной и нервной энергии, что связано с комплексной автоматизацией и механизацией производства. Высокий уровень интенсивности труда равнозначен увеличению рабочего дня. Производительность труда показывает, какое количество продукции производится в единицу времени. Для роста производительности труда решающую роль играет прогресс науки и техники. Так, например, внедрение в начале XX века конвейеров привело к резкому росту производительности труда. Конвейерная организация производства базировалась на принципе дробного разделения труда, при котором рабочий выполняет однообразные операции из одного-двух движений. Однако на определенном этапе стало ясно, что расчленение трудовых операций не беспредельно, по этому в пятидесятых годах на смену конвейеру пришло применение машин с управляющими устройствами. Это

опять дало резкий скачок в производительности труда: например, на заводах Форда время от отливки цилиндров до окончательного выпуска сократилось почти в 96 раз (с 24 час. до 14,6 мин.). Позже появились гибкие производственные системы.

Научно-техническая революция привела к изменениям в характере труда. Труд стал более квалифицированным, увеличилось время, затрачиваемое на профессиональную подготовку кадров, физический труд имеет все меньшее значение в непосредственном процессе производства, он значительно усложняется, поскольку человеку приходится иметь дело со сложными машинами и механизмами, работник должен понимать сущность технологического процесса, уметь обращаться с дорогостоящим сложным оборудованием, проявлять инициативу.

§ 2. Капитал как фактор производства

Следующим фактором производства является капитал. Надо заметить, что термин «капитал» имеет много значений: он может трактоваться и как некоторый запас материальных благ, и как нечто, включающее в себя не только материальные предметы, но и нематериальные элементы, такие, как человеческие способности, образование. Определяя капитал как фактор производства, экономисты отождествляют капитал со средствами производства. Подобный подход идет от классиков политической экономии: А. Смит рассматривал капитал как накопленный труд, Д. Рикардо считал, что капитал — это средства производства. Капитал состоит из благ длительного пользования, созданных экономической системой для производства других **товаров**. **Эти** блага включают бесчисленные станки, дороги, компьютеры, молотки, грузовики, прокатные станы, здания и др.

Другой аспект категории капитала связан с его денежной формой. Например, Дж. Робинсон в своей работе «Капиталовложения в современной экономике» пишет, что капитал, когда он воплощен в еще не инвестированных финансах, есть сумма денег. Подробнее о денежной форме капитала — в гл. 10. Взгляды на капитал разнообразны, но все они едины в одном: **капитал ассоциируется со способностью приносить доход**. Капитал можно было бы определить как инвестиционные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг и их доставке потребителю.

Вслед за А. Смитом, Дж. С. Миллем и другими экономистами принято различать капитал, материализованный в зданиях и сооружениях, станках, оборудовании, функционирующий в процессе производства несколько лет, обслуживая несколько производственных циклов¹. Он носит название основного капитала. Другой вид капитала, включающий сырье, материалы, энергетические ресурсы, расходуется полностью за один производственный цикл, воплощаясь в производимой продукции. Он носит название оборотного капитала. Деньги, затраченные на оборотный капитал, полностью возвращаются к предпринимателю после реализации продукции. Затраты на основной капитал не могут быть возмещены так быстро.

В процессе функционирования основной капитал подвергается физическому и моральному износу. Физический износ — это процесс, в результате которого элементы основного капитала становятся физически непригодными для дальнейшего использования в производстве. Физический износ основного капитала определяется многими факторами. В первую очередь это продолжительность и интенсивность использования машин и оборудования, особенности технологий производства, где применяется основной капитал, воздействие атмосферных условий, внутренние процессы, происходящие в материале, из которого изготовлены средства труда. Между степенью физического износа и продолжительностью использования основного капитала существует прямо пропорциональная зависимость: чем дольше время эксплуатации машин и оборудования, тем больше степень их физического износа.

Помимо физического износа основному капиталу присущ и так называемый моральный износ, который представляет собой процесс обесценивания основного капитала вследствие появления более дешевого или более современного оборудования. Моральный износ основного капитала связан главным образом с высокими темпами научно-технического прогресса. Различают два вида морального износа: во-первых, основной капитал может обесцениваться, поскольку аналогичное оборудование начинает производиться с меньшими затратами и, следовательно, становится дешевле; во-вторых, в результате научно-технического

¹ См. Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т 1 С. 136

прогресса появляется более современное, более производительное оборудование. В настоящее время переход на принципиально новую технологию в отраслях промышленности, определяющих научно-технический прогресс, занимает в среднем три года. Морально устаревшее оборудование экономически неэффективно, а следовательно, и продукция, выпускаемая им, неконкурентоспособна. Морально изношенное оборудование обновляется в соответствии с программами технической модернизации, а это требует больших затрат основного капитала. В связи с этим растет доля капиталовложений, направляемых на обновление, техническую модернизацию производства. В обрабатывающей промышленности развитых стран доля инвестиций на эти цели составляет 60–80% капиталовложений.

Возмещение физически изношенного и морально устаревшего оборудования происходит за счет **амортизационных отчислений** (это часть стоимости основного капитала, которая ежегодно входит в стоимость производимой продукции). Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала, выраженное в процентах, называется **нормой амортизации**. Высокие темпы научно-технического прогресса, ускорение морального старения основного капитала ведут к тому, что государство увеличивает нормы амортизации в законодательном порядке. Такая деятельность государства называется **политикой ускоренной амортизации**, она позволяет быстрее списывать стоимость оборудования на изготавливаемую продукцию, быстрее избавляться от морально устаревшего оборудования. В условиях научно-технического прогресса значительная часть средств на возмещение морального износа основного капитала поступает именно от ускоренной амортизации. Она призвана не только возместить выбывший основной капитал, но и стимулировать научно-технический прогресс. Ускоренная амортизация позволяет вносить в амортизационный фонд огромные суммы прибылей, что создает дополнительные возможности для расширения накопления. Кроме того, прибыль, направляемая в амортизационный фонд, освобождается от налогообложения.

В заключение этого параграфа можно заметить, что весьма существенные характеристики категории капитала будут определены и в связи с анализом дохода на капитал, т. е. процента (гл. 10).

§ 3. Земля как фактор производства

Третьим фактором производства является земля. Одной из важных характеристик земли является ее ограниченная площадь. Человек не в состоянии изменить ее размеры по своему желанию, землю невозможно «производить». Использование определенного участка земли представляет изначальное условие всего, что человек может делать.

Надо помнить, что термин «земля» употребляется в широком смысле слова. Он охватывает все полезности, которые даны природой в определенном объеме и над предложением которых человек не властен, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые.

Определенные участки земной поверхности способствуют какой-то определенной производственной деятельности человека: например, моря и реки используют для рыболовства; участки, богатые полезными ископаемыми, необходимы для добывающей промышленности; какую-то часть суши используют для строительства (правда, в этом случае выбор делает не природа, а человек). Но все же, говоря о земле, в первую очередь имеем в виду ее использование в сельском хозяйстве.

Для фермера участок земли служит средством для выращивания определенных сельскохозяйственных культур. Почва должна обладать плодородием, которое определяется ее механическими и химическими свойствами. По механическим свойствам она должна быть достаточно мягкой, в то же время она не должна слишком свободно пропускать воду, но и очень плотная, глинистая почва не подойдет для выращивания растений. По химическому составу земля должна содержать неорганические элементы в такой форме, в которой они достаточно легко усваиваются растениями. Человек способен в определенных пределах изменить состояние почвы, используя механическую обработку, внося органические и химические удобрения. Таким образом, свойства земли можно разделить на данные изначально, т. е. естественные и созданные искусственно. Однако именно первая группа свойств, которая включает в себя местоположение участка, климатические условия, является главной, поскольку именно эти свойства придают особое значение собственности на землю и определяют специфический характер дохода собственников земли (см. теорию ренты в гл. 10).

Итак, человек может определенным образом воздействовать на плодородие земли, **но** подобное воздействие **не** безгранично. **Рано** или **поздно** придет время, когда дополнительная отдача, получаемая от дополнительного приложения труда и капитала к земле, сократится настолько, что перестанет вознаграждать человека за их приложение. Мы подходим к важному закону, касающемуся земли, — **закону убывающей отдачи** (при этом имеется в виду отдача в количественном выражении), или убывающей доходности, который в общем виде исследовался в гл. 3.

Закон убывающей отдачи **можно** сформулировать следующим образом: «Каждое приращение капитала и труда, вкладываемых в обработку земли, порождает **в общем** пропорционально меньшее увеличение количества получаемого продукта, если только указанное приращение не совпало по времени с усовершенствованием агротехники» (Маршалл **А.** Принципы экономической науки. Т. 1. М., 1993. С. 220).

Вполне естественно, что на недостаточно обработанной земле эта тенденция сначала незаметна, она начинает действовать лишь после того, когда достигнут максимальный уровень отдачи. Убывающая отдача на время может быть приостановлена усовершенствованием агротехники. Но если спрос на продукцию земли возрастет беспредельно, то тенденция к убывающей отдаче станет непреодолимой.

Закон убывающей отдачи применим к земле лишь потому, что в отличие от других факторов производства она обладает одним важным свойством — ограниченностью. Землю можно обрабатывать более интенсивно, но нельзя безгранично увеличивать площадь обрабатываемых земель, поскольку запас земель, пригодных к обработке, неизменен.

Распространяется ли закон убывающей отдачи на другие данные природой блага, объединенные под термином «земля»? Возьмем для примера шахту, в которой добывают уголь. Действительно, с течением времени люди сталкиваются с возрастающими проблемами, стараясь добыть большее количество полезных ископаемых. При прочих равных условиях, непрерывное приложение труда и капитала к шахте приведет к сокращению добычи угля. Однако, когда мы говорим **об** использовании земли в сельском хозяйстве, то отдача в виде сельскохозяйственной продукции представляет **собой** возобновляемый доход, а уголь, добываемый

мгд в шахте, является извлечением из нее накопленных сокровищ. Ведь уголь есть часть самой шахты. Представим себе, что один человек может выкачать воду из резервуара за тридцать дней, но тридцать человек сделают эту работу за день, а когда резервуар опустеет, никто и ничто не поможет выкачать оттуда воду. Также и из пустой шахты просто нечего взять. Поэтому закон убывающей отдачи не распространяется на добычу полезных ископаемых.

§ 4. Предпринимательство как фактор производства

Феномен предпринимательства выступает в качестве неотъемлемого атрибута рыночного хозяйства. Хотя история предпринимательства уходит вглубь веков, современное его понимание сложилось в период становления и развития капитализма.

В экономической теории понятие «предприниматель» появилось в XVIII в. и часто ассоциировалось с понятием «собственник». У его истоков стоял английский экономист Р. Кантильон, впервые внесший термин «предприниматель» в экономическую теорию. По Кантильону, предприниматель — это человек с неопределенными, нефиксированными доходами (крестьянин, ремесленник, торговец, разбойник, нищий и т. д.). Он покупает чужие товары по известной цене, а продавать свои будет по цене, ему пока неизвестной. Отсюда следует, что риск — главная отличительная черта предпринимателя, а его основная экономическая функция состоит в приведении предложения в соответствие со спросом на различных товарных рынках.

А. Смит также характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли. Он сам планирует и организует производство, распоряжается его результатами и т. п.

Аналогичного взгляда на функцию предпринимателя в рыночной экономике придерживался и крупный французский экономист конца XVIII — нач. XIX вв. **Ж.-Б. Сэй**, характеризовавший его как лицо, которое берется за свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт. Он подчеркивал активную роль предпринимателя как экономического агента, комбинирующего факторы производства как посредника, обладателя знаний и опыта.

Сэй довольно подробно описал специфические свойства предпринимателя и характер его доходов, часть которых является платой за его редкие предпринимательские способности.

Крупный вклад в разработку теории предпринимательства внесли немецкий экономист В. Зомбарт и австрийский экономист Й. Шумпетер. Предприниматель по Зомбарту — это «завоеватель» (готовность к риску, духовная свобода, богатство идей, воля и настойчивость), «организатор» (умение соединять многих людей для совместной работы) и «торговец» (умение убеждать людей купить свои товары, пробуждать их интерес, завоевывать доверие). Описывая цели предпринимателя, Зомбарт главной среди них выделяет стремление к процветанию и росту своего дела, а подчиненной — рост прибыли, поскольку без него невозможно процветание.

Й. Шумпетер называет предпринимателем человека, берущегося за осуществление новых комбинаций факторов производства и тем самым обеспечивающего экономическое развитие. При этом Шумпетер считал, что предприниматель не обязательно является собственником производства, индивидуальным капиталистом — им может быть и управляющий банка или акционерного общества.

По существу, объединение в одном лице собственника и предпринимателя стало разрушаться как раз в период появления кредита¹. Любой коммерческий банк не является собственником всего капитала, который он пускает в оборот. Как правило, его собственность распространяется на уставный фонд, который может представлять собой относительно небольшую величину.

Наиболее зримо отделение предпринимательства от собственности обнаруживается в акционерных обществах. В условиях акционерной, корпоративной экономики собственность как юридический факт утрачивает свои распорядительные прерогативы. Власть на производстве перемещается от собственности к организации, роль собственности становится все более пассивной. Вместо реальных физических предметов, с которыми традиционно связывалось

¹ Феномен отделения управленческих функций предпринимательства от собственности наблюдался и до возникновения кредита, в той или иной мере он также имел место в феодальном и рабовладельческом обществах, но в широких масштабах проявился при капитализме.

понятие собственности, акционер владеет лишь клочком бумаги, титулом собственности. Над самими предпринимателями он, собственник акции, имеет весьма условный контроль. Однако он и не несет ответственности за результаты деятельности корпорации. Такую ответственность несут менеджеры.

Таким образом, развитие кредитных отношений и переход национального богатства из формы индивидуальной частной собственности в форму собственности корпораций влечет за собой отделение собственности от распоряжения предпринимательства.

Итак, мы выяснили, что между предпринимателем и собственником нет жесткой связи, что предпринимательство в своей основе не является функцией только собственника, в нем могут участвовать лица, непосредственно не являющиеся субъектами права собственности.

Что же представляет собой предпринимательство с точки зрения экономической определенности? В научной литературе предлагается его рассматривать в трех аспектах: как экономическую категорию; как метод хозяйствования; как тип экономического мышления» («Экономические науки», 1992. № 4. С. 134-137).

Для характеристики предпринимательства как экономической категории центральной проблемой является установление его субъектов и объектов. Субъектами предпринимательства могут быть прежде всего частные лица (организаторы единоличного, семейного, а также более крупного производства). Деятельность таких предпринимателей осуществляется как на основе собственного труда, так и с привлечением наемного. Предпринимательская деятельность может осуществляться также группой лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. Субъектами коллективного предпринимательства выступают акционерные общества, арендные **коллективы**, кооперативы и т. д. В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят и государство в лице его соответствующих органов. Таким образом, в рыночной экономике существуют три формы предпринимательской деятельности: государственная, коллективная, частная, каждая из которых находит свои «ниши» в хозяйственной системе.

Объектом предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации дохода. Всевозможные новые способы комбинации экономических ресурсов, по мнению Й. Шумпетера, являются главным делом предпринимателя и отличают его от обычного хозяйственника. Предприниматели комбинируют ресурсы с целью изготовления нового, неизвестного потребителям блага; открытия новых способов производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара; освоение нового рынка сбыта; освоение нового источника сырья; проведения реорганизации в отрасли для создания своей монополии или подрыва чужой (Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982. С. 169-170)

Для предпринимательства как **метода ведения хозяйства** главным условием является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности свобод и прав — по выбору вида предпринимательской деятельности, по формированию производственной программы, по выбору источников финансирования, доступу к ресурсам, по сбыту продукции, установлению на нее цен, распоряжения прибылью и т. д. Самостоятельность предпринимателя следует понимать в том смысле, что над ним нет руководящего органа, указывающего, что производить, сколько тратить, кому и по какой цене продавать и т. д. Но предприниматель все время находится в зависимости от рынка, от динамики спроса и предложения, от уровня цен, т. е. от сложившейся системы товарно-денежных отношений.

Вторым условием предпринимательства является **ответственность за принимаемые решения**, их последствия и связанный с этим риск. Риск всегда связан с неопределенностью, непредсказуемостью. Даже самый тщательный расчет и прогноз не могут устранить фактор непредсказуемости, он является постоянным спутником предпринимательской деятельности.

Третьим признаком предпринимательства является **ориентация на достижение коммерческого успеха**, стремление к увеличению прибыли. Но такая установка не является самодовлеющей в современном бизнесе. Деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки чисто экономических задач, они принимают участие в решении социальных проблем общества, жертвуют свои

средства на развитие культуры, образования, здравоохранения, охрану окружающей среды и т. д.

Предпринимательство как **особый тип экономического мышления** характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности. Центральную роль здесь играет личность предпринимателя. Предпринимательство — это не род занятий, а склад ума и свойство натуры. Быть предпринимателем — значит, делать не то, что делают другие, — считал Й. Шумпетер. «Нужно обладать особым воображением, даром предвидения, постоянно противостоять давлению рутины. Нужно быть способным найти новое и использовать его возможности. Нужно уметь рисковать, преодолевать страх и действовать не в зависимости от происходящих процессов — самому эти процессы определять» (Указ. соч. С. 199).

Предпринимателем в его деятельности движет воля к победе, желание борьбы, особый творческий характер его труда.

Что касается интеллекта предпринимателя, то он, по мнению Й. Шумпетера, сильно ограничен и **избирателен**. он направлен на весьма узкий круг явлений, которые предприниматель изучает досконально. Ограниченность кругозора не позволяет предпринимателю сравнивать много различных вариантов достижения своей цели и предаваться долгим колебаниям.

В нашей отечественной литературе предпринимательство также рассматривается через призму хозяйственного искусства, экономического и организационного творчества, свободного проявления инициативы, новаторства, готовности к **риску** и т. д. ради получения прибыли. И это вполне естественно: ведь управление есть своего рода «искусство возможного». Тем более, что речь идет об управлении и организации производства в условиях возрождения рыночного, конкурентного хозяйства, где индивидуальные склонности, навык, сметка играют не последнюю роль.

§ 5. Производственная функция. Теория предельной производительности

Рассмотрев факторы производства, теперь приступим к анализу самого процесса производства как взаимодействия факторов производства. Проблемы, связанные с производством продукции, могут быть разделены на три уровня:

1) перед предпринимателем может стоять вопрос о том, как производить заданное количество продукции на определенном предприятии. Эти проблемы относятся к вопросам краткосрочной минимизации издержек производства;

2) предприниматель может решать вопросы о производстве оптимального, т. е. приносящего наибольшую прибыль, количества продукции на определенном предприятии. Эти вопросы касаются краткосрочной максимизации прибыли;

3) перед предпринимателем может стоять задача выяснения наиболее оптимальных размеров предприятия: подобные вопросы относятся к долгосрочной максимизации прибыли.

Не вызывает никакого сомнения, что для производства продукции необходимо взаимодействие всех факторов производства, и ни один из них в отдельности не способен произвести продукт и принести доход. Однако точно также невозможно точно определить, насколько продукт обязан своим созданием тому или иному фактору производства. Ведь в процессе производства факторы непрерывно взаимодействуют между собой, дополняют, а иногда и заменяют друг друга.

В случае конкретного производства предпринимателя всегда интересует вопрос, каким будет выход продукции, если в процессе производства участвует заданное количество факторов производства. На определенном этапе развития техники и производительности труда при заданных затратах факторов производства может быть достигнут определенный максимум выпуска продукции (табл. 1). Так, при 3 ед. земли и 10 ед. труда количество продукта равно 700 ед., при, соответственно, 3 ед. и 20 ед. — 1000 ед. продукции и т. д.

Таблица 1

Примеры различных комбинаций земли и труда для выпуска максимального количества продукции

Земля, колич. ед.	Труд, количество ед.			
	10	20	30	40
3	700	1000	1230	1410
6	1000	1410	1730	2000
9	1200	1720	2120	2450
12	1400	2000	2450	2820

Данная таблица является простейшим примером производственной функции, которая показывает взаимосвязь между двумя факторами производства. Производственная функция — техническое соотношение, отражающее взаимосвязь между совокупными затратами факторов производства и максимальным выпуском продукции. На языке математики она может быть записана так:

$$Y = f(a_1, a_2 \dots a_n),$$

где Y — количество производимой продукции; $a_1, a_2 \dots a_n$ — факторы производства.

Значение производственной функции заключается в том, что она показывает на существование альтернативных возможностей, при которых различное сочетание факторов производства обеспечивает один и тот же объем выпуска продукции¹. Раз возможны различные комбинации факторов производства, значит, есть вариант, при котором можно достичь оптимального сочетания факторов. Производственная функция показывает на возможность факторов производства заменять друг друга. Взаимозаменяемость факторов производства является фундаментальной концепцией неоклассического анализа. Теоретики же классической школы исходили из возможности применения лишь **одной** технологии для производства товара, считая, что взаимозаменяемость факторов производства полностью **отсутствует**.

Спрос на фактор производства зависит от предельного продукта **фактора**. Представим себе ткацкую фабрику, где по технологии одна ткачиха обслуживает десять станков. Однако можно попробовать увеличить количество станков, оставив прежним количество ткачих. Безусловно, рост станочного парка приведет к увеличению выпуска продукции, но ткачиха не сможет обслужить двенадцать станков **так же** хорошо, как десять, а пятнадцать так, как двенадцать. Поэтому, несмотря на общее увеличение продукции, прирост выпуска продукции от каждого последующего станка будет меньше, чем от предыдущего. Можно представить и обратную ситуацию: не увеличивая количества станков, увеличить количество **ткачих**. Тогда каждая ткачиха станет обслуживать меньше станков и она будет делать это лучше,

¹ Так, из таблицы 1 видно, что один и тот же объем выпуска, например, 1000 ед., может быть получен при **сочетаниях**: 6 ед. земли и 10 ед. труда, **3** ед. земли и **20** ед. труда.

правда, производительность станков ограничена, поэтому, выработка в расчете на одну ткачиху будет сокращаться.

Данный пример подводит нас к важному выводу: при определенном уровне знаний и техники увеличение вложения одного фактора производства при неизменном количестве остальных факторов ведет к **убывающей отдаче** от этого фактора производства (рис. 1).

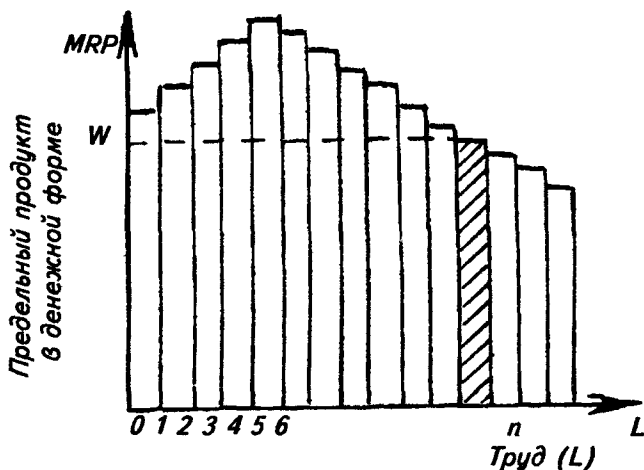


Рис. 1

График на рис. 1 иллюстрирует ситуацию, когда один фактор является переменным (труд), а другой — постоянным (капитал, в данном случае станки). Вначале предельный (дополнительный) продукт (MP) имеет некоторую тенденцию к возрастанию — ведь две или три ткачихи лучше обслуживают станки, чем одна ткачиха. Но по мере увеличения найма работниц (при неизменном станочном парке) предельный продукт начнет уменьшаться, так как все большее количество переменного фактора (труда) будет соединяться с неизменным количеством капитала. Найм работниц будет продолжаться до определенного предела. Что же является этим пределом? *Это* сложившийся уровень рыночной цены труда, т. е. заработная плата. Этот уровень и подскажет предпринимателю, что необходимо прекратить найм на той работнице, чей **предельный продукт в**

денежном выражении в точности равен заработной плате¹. В данном случае — это количество работниц в размере **п человек**. Предельный продукт *n*-й работницы (он заштрихован) соответствует заработной плате (*W*). Предельная **производительность** *n*-го работника является мерой вклада труда (*L*) в производство продукта. В сущности, здесь действует тот же принцип конкурентного поведения, о котором говорилось в главах 6 и 7: хозяйствующий субъект в рыночной экономике должен постоянно сравнивать свои предельные выгоды (доходы) и предельные издержки. Предельные издержки в данном случае — это заработная плата, которую выплачивает предприниматель, а предельные выгоды — это предельный продукт в денежной форме, создаваемый каждой дополнительной единицей **труда**. Равновесие наступает, когда $MRP = W$. В условиях совершенной конкуренции заработная плата, выплачиваемая фирмой наемному работнику, равна предельным издержкам на приобретение ресурса (*MRC*). Поэтому формулу можно записать и так: $MRP = MRC$. Эти выводы можно пояснить числовым примером (табл. 2).

Таблица 2

Условный пример динамики объема продукции и предельного физического продукта труда

Единицы труда	Объем продукта	Предельный физический продукт, МР
0	0	2000
1	2000	1000
2	3000	500
3	3500	300
4	3800	100
5	3900	

¹ Предельный продукт в денежной форме (*MRP*) в условиях совершенной конкуренции определяется по формуле: $MRP = MP \times P$, где *P* — цена единицы выпускаемой продукции, *MP* — предельный продукт в физическом выражении.

Из таблицы видно, что дополнительный объем продукции при увеличении количества рабочих сокращается. Этот дополнительный продукт, который получается в результате увеличения одного фактора производства при неизменном количестве остальных факторов, называется, **как** уже отмечалось, предельным продуктом (marginal product, **MP**) данного фактора производства.

Допустим, что цена единицы выпускаемой продукции составляет **2** долл., а сложившийся уровень заработной платы в данной отрасли — 600 долл. Тогда (в условиях совершенной конкуренции на рынке труда) только при найме **4-го** работника будет **соблюдаться** правило: $MRP = W$, т. е. в нашем примере MRP равен 600 долл. (300×2 долл.), что и соответствует величине заработной платы 600 долл.

Концепция предельного продукта помогает решить проблему минимизации издержек производства, когда два фактора являются переменными — и труд, и капитал. Как же найти оптимальное сочетание станков и ткачих на фабрике в нашем примере? Для этого необходимо сравнить физический объем предельного продукта труда с ценой труда, а физический объем предельного продукта станка с ценой станка. Замещение одного фактора производства другим целесообразно проводить до тех пор, пока физический объем предельного продукта фактора производства не окажется пропорциональным цене этого фактора:

$$\frac{\text{Предельный физический продукт А}}{\text{Цена фактора А}} = \frac{\text{Предельный физический продукт В}}{\text{Цена фактора В}}$$

Рациональное экономическое поведение предполагает, что «дорогой» фактор производства будет замещаться «дешевым». Приведенное равенство показывает пределы этого замещения.

Приведем пример графического изображения производственной функции и закона замещения факторов производства. Предположим, что 100 единиц некоторой продукции можно произвести, используя различные сочетания труда и капитала, при заработной плате 1 рабочего в 2 доллара и стоимости единицы капитала в 3 доллара. Запишем все известные нам данные в табл. 3.

Таблица 3

Пример сочетания факторов в производственной функции

Количество средств производства, К (капитал)	Количество рабочих, L (труд)	Затраты на капитал, долл.	Затраты на труд, долл.
6	1	18	2
3	2	9	4
2	3	6	6
1	6	3	12

Любое сочетание факторов производства, например, 6К и 1L, 3К и 2L, 2К и 3L, 1К и 6L обеспечит одинаковый физический объем продукции. Но какое сочетание будет самым дешевым для предпринимателя? Учитывая данные этой таблицы, на рис. 2 построим кривую равного продукта, или кривую безразличия производства (изокванту). Все точки этой кривой А, В, С, Д показывают различное сочетание факторов производства для выпуска 100 единиц продукции (цифры подобраны на основе примера **Самуэльсона П.** Экономика. М., 1964. С. 569).

На рис. 3 построим линии равных издержек, т. е. соединим точки на оси абсцисс и оси ординат, в которых затраты на факторы производства будут равными. Эти линии называются изокосты; они являются линиями бюджетного ограничения для предпринимателя.

Изокосты строятся следующим образом. Допустим, цена единицы капитала — 3 долл., а единицы труда — 2 долл., как предполагалось ранее. Если весь бюджет предпринимателя составляет 3 долл., то, затратив все деньги только на капитал, он сможет купить 1 ед. этого фактора. Если же он затратит все деньги только на труд, то сможет приобрести 1,5 ед. труда. Теперь можно соединить две точки: одна из них лежит на оси ординат, т. е. 1 ед. капитала, другая — на оси абсцисс, т. е. 1,5 ед. труда. Эта линия — изокоста 3 долл. Каждая точка на этой линии показывает различные сочетания К и L, но общие расходы будут составлять одну и ту же величину — 3 долл.

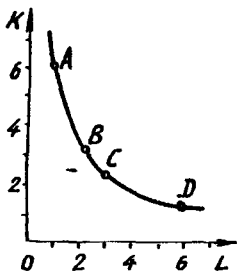


Рис. 2.

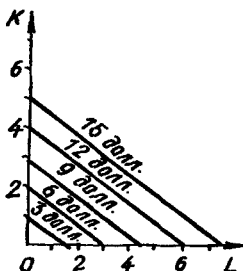


Рис. 3.

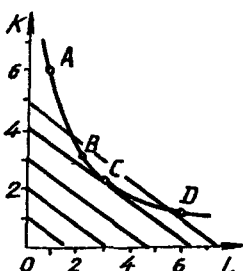


Рис. 4.

Теперь на рис. 4 совместим кривую равного продукта с многочисленными линиями равных издержек. В точке С, где кривая равного продукта касается (но не пересекает) одной из линий равных издержек, издержки производства будут минимальными. Таким образом, при цене единицы капитала 3 долл. и цене единицы труда 2 долл. оптимальное сочетание физических единиц капитала и труда будет следующим: 2 единицы капитала и 3 единицы труда. Кривая безразличия коснулась в точке С именно изокосты, составляющей 12 долл. ($2K \times 3 \text{ долл.} + 3L \times 2 \text{ долл.} = 12 \text{ долл.}$). Любое другое сочетание факторов производства обойдется дороже, например, 6К и 1L.

Предпринимателя волнует не только вопрос минимизации издержек, но и вопрос максимизации прибыли. Поскольку с наименьшими издержками можно выпускать различное количество продукции, то возникает вопрос: какой объем продукции принесет максимальную прибыль? И какое сочетание факторов производства обеспечит максимальную прибыль?

Ответ на поставленные вопросы легко дать, вспомнив изложенное в начале этого параграфа правило использования ресурсов (в нашем примере — найма труда). Максимум прибыли фирма получает, если вовлекает в производство такое количество работников, которое обеспечивает равенство $MRP(\text{труда})$ и W , где W — это цена труда, или заработная плата. Эту величину можно обозначить и как P_L (цена труда).

Тот же принцип сохраняется при вовлечении в производство дополнительных единиц капитала, т. е. $MRP(\text{капитала}) = P_c$, где символом P_c обозначается цена капитала.

Итак, максимум прибыли будет обеспечен при условии:

$$\frac{MRP \text{ (труда)}}{P_L} = \frac{MRP \text{ (капитала)}}{P_C} = 1.$$

В этом уравнении выражается следующая закономерность: включая в производство дополнительное количество земли или труда, закупаая машины, оборудование, сырье, предприниматель для максимизации прибыли должен придерживаться правила: доход от предельного **продукта**, получаемого за счет дополнительного вложения какого-либо фактора производства, должен равняться рыночной цене этого фактора.

Соблюдение этого правила говорит о том, что производство осуществляется эффективным образом и отсутствуют потери в использовании факторов производства. В связи с этим в позитивной экономической теории не существует самого понятия эксплуатации труда, поскольку цена труда равна доходу от предельного продукта **труда**. Об эксплуатации можно говорить лишь тогда, когда $P < MRP$ на рынке труда, т. е. когда наниматель обладает определенной монопольной властью.

В заключение необходимо подчеркнуть важность двух моментов, связанных с теорией предельной производительности. Во-первых, она применяется только при условии взаимозаменяемости факторов **производства**. Если такой взаимозаменяемости нет, то невозможно отделить предельный продукт одного фактора от предельного продукта других факторов, а дополнительное вложение одного из факторов производства при неизменности других приводит лишь к растранижированию этого ресурса без какого-либо воздействия на объем выпускаемой продукции. На практике случаи отсутствия взаимозаменяемости очень редко встречаются. Во-вторых, принципы замены одного фактора производства другим применяются лишь тогда, когда решение о привлечении того или иного ресурса может быть гибко изменено. То есть эти принципы применимы в первую очередь к оборотному капиталу (сырью, материалам), поскольку решения об их закупке могут регулярно пересматриваться. К труду этот принцип применяется с некоторыми оговорками, поскольку предприниматель не может не считаться с условиями коллективного договора. А в отношении земли, а также основного капитала он может применяться только тогда, когда применяется ми-

нимальный срок аренды (см. подробнее: Брагинский С, Певзнер Я. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. М., 1991. С. 87-88; Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. М., 1992. Т. 1. Гл. 6.3).

Основные понятия:

Факторы производства: труд, капитал, земля, предпринимательство

Рабочее время

Производительность труда

Основной и оборотный капитал

Физический и моральный износ основного капитала

Норма амортизации

Политика ускоренной амортизации

Закон убывающей отдачи

Производственная функция

Предельная производительность фактора

Предельный продукт в физическом и денежном выражении

Кривая равного продукта (кривая безразличия, или изокванта)

Линии равных издержек (изокосты)

Максимизация прибыли и условие $MRP = P$

Глава 10. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И ФОРМИРОВАНИЕ ФАКТОРНЫХ ДОХОДОВ

§ 1. Производный спрос на факторы производства

Ценообразование на рынках факторов производства играет важную роль в экономике: оно определяет долю каждого человека в произведенном продукте, доходы и уровень благосостояния всех членов общества, т.е. распределение доходов. Поэтому и в экономической теории проблема распределения и образования факторных доходов привлекала и привлекает внимание исследователей.

То, что для владельцев факторов производства является доходом, то **для** покупателей этих факторов является издержками. Что такое доход? В экономической теории различают два вида **дохода**: во-первых, доход как понятие

частнохозяйственное, т.е. на микроуровне, есть сумма денежных поступлений в руки какого-либо лица в соответствии с собственностью на фактор производства; во-вторых, доход как понятие народнохозяйственное (национальный доход), т.е. на макроуровне.

В данной главе, в рамках микроэкономического анализа, речь пойдет именно о доходах, получаемых в результате функционального распределения¹⁾. Основанием для распределения доходов является собственность на факторы производства. Главная цель анализа состоит в том, чтобы выяснить, как устанавливаются цены на факторы производства (труд, капитал, землю), и, соответственно, образуются доходы в форме заработной платы, процента и земельной **ренты**, т.е. факторные доходы. Факторным доходом является и прибыль, отличающаяся спецификой своего формирования в силу специфики фактора производства — **предпринимательства**.

Экономическим механизмом распределения в рыночной системе является цена ресурса, или фактора производства, которая определяет размер дохода потребителя. Цены на рынке, в свою очередь, определяют структуру расходов потребителей, их способность купить тот или иной товар и таким образом повлиять на размер дохода других людей.

Цены на факторы производства в условиях совершенной конкуренции определяются соотношением спроса и предложения. Однако необходимо отметить два важных момента, влияющих на спрос и соответственно цену ресурсов. Во-первых, спрос на факторы производства и уровень их цен являются производными от потребительского спроса, поскольку труд, капитал, земля необходимы в конечном счете для того, чтобы произвести необходимые людям предметы потребления. Следовательно, спрос на тот или иной фактор производства зависит от спроса на товары, производимые с помощью этого фактора. Спрос на труд, капитал и землю — это всегда производный спрос. Например, спрос на труд ткачих определяется спросом общества на ткани; спрос на землю, пригодную для выращивания овощей, определяется спросом на овощи, и т.д. Это значит, **что** размер спроса на

¹⁾ **Персональное распределение** доходов, т.е. **распределение** совокупного дохода общества между отдельными лицами, семьями или домашними хозяйствами рассматривается в гл. 11.

определенный фактор зависит от производительности данного фактора при создании продукта и от цены товара, произведенного с помощью фактора.

Во-вторых, все факторы производства экономически и технологически взаимосвязаны, они не могут использоваться раздельно. Для производства товаров необходимы все три фактора и в определенном соотношении между собой. Размер спроса на каждый фактор зависит не только от уровня цен на данный фактор, но и от уровня цен на другие ресурсы: например, спрос на труд зависит не только от ставок заработной платы, но и от того, сколько будет приобретено машин, сырья и каковы цены на них. Когда цена определенного фактора производства возрастает, спрос на него (при прочих равных условиях) будет понижаться, а спрос на другой фактор повысится; более высокая цена, например, на труд будет вести к замещению его машинами. Возможность взаимозамещения различных факторов производства позволяет сочетать их в таком соотношении, которое обеспечивает наименьшие издержки производства и наибольшую прибыль. Равновесие фирмы, использующей факторы производства, достигается при условии равновесия доходов от предельного продукта и цен на соответствующий фактор производства (см. гл. 9).

Рыночное распределение характеризуется значительным неравенством получаемых **доходов**. Сглаживание негативных последствий неравенства доходов достигается с помощью государственных социальных программ.

В ходе конкурентной борьбы посредством колебаний спроса и предложения, изменения цен на товары происходит распределение доходов между собственниками факторов производства. Например, в результате повышения спроса на зерно возрастает потребность в увеличении его производства. Расширяется спрос на землю, пригодную для выращивания зерна, возрастает цена земли, т. е. рента. А это означает рост дохода собственника этого фактора **производства**.

Анализ формирования факторных доходов в данной главе ведется исключительно в рамках позитивной экономической теории. Справедливы или несправедливы размеры получаемых доходов — это проблемы нормативного анализа, которые будут рассмотрены в гл. 19.

Основные понятия:

Производный спрос на факторы производства

Основные факторные доходы

Взаимосвязь факторов производства

§ 2. Рынок труда и заработная плата

Заработная плата образует большую часть доходов потребителей и поэтому оказывает существенное влияние на размер спроса на потребительские товары и на их цены.

Что такое заработная плата как факторный доход, от чего зависит ее уровень и динамика, как влияет на заработную плату совершенная и несовершенная конкуренция — таковы основные вопросы данного **параграфа**.

Современная экономическая теория определяет заработную плату как цену труда.

При этом заработная плата определяется в широком и в узком смысле слова, что связано с неоднозначной трактовкой понятия «труд». В широком смысле слова в этот термин включают оплату труда самых различных работников: во-первых, собственно рабочих разных профессий, объединенных понятием «голубых и белых воротничков»; во-вторых, специалистов высокой квалификации, труд которых требует больших затрат на образование, специальное обучение — это врачи, преподаватели, юристы и т. д.; в-третьих, владельцев мелких предприятий, оказывающих бытовые услуги населению (мастера по ремонту бытовой техники, парикмахеры, и т. д.). При таком подходе к определению заработной платы в нее включаются и доходы в виде гонораров, премий и иных видов вознаграждений за труд.

В узком смысле слова под заработной платой понимается ставка **заработной** платы, т. е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени — часа, дня и т. д. Это определение позволяет разграничить общие заработки и собственно заработную плату.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Под номинальной заработной платой понимается сумма денег, которую получает работник наемного труда за свой дневной, недельный, месячный труд. По величине номи-

нальной заработной платы можно судить об уровне заработка, дохода, но не об уровне потребления и благосостояния человека. Для этого надо знать, какова реальная заработная плата. Реальная заработная плата — это та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной — от уровня цен на предметы потребления и платные услуги.

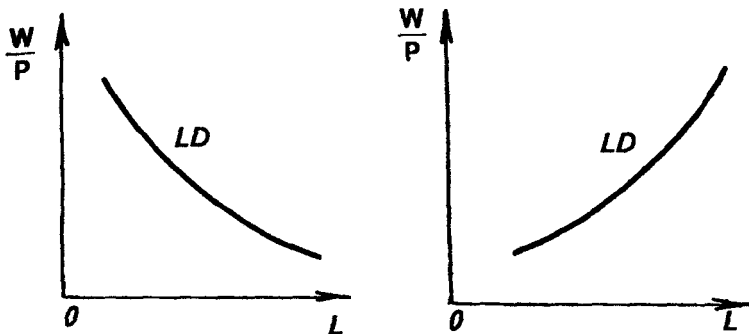
Как отмечалось выше, цены на производительные услуги, т. е. услуги труда, капитала и т. д., определяются на основе закона спроса и предложения. Анализ рынка труда начнем с классической концепции занятости применительно к условиям совершенной конкуренции. Напомним, что под классической теорией (а также классиками) в немарксистской экономической литературе подразумевается преимущественно теория английских и американских экономистов, базирующихся на учении, идущем от Смита и Рикардо к Маршаллу, **Пигу** и другим ученым, посвятившим себя разработке теории общего экономического равновесия.

Классическая теория занятости предполагает построение **функции совокупного спроса на труд** и совокупного предложения труда, применимых к условиям рынка совершенной конкуренции. Эти сложные функции получаются путем агрегирования функций спроса отдельно взятых предпринимателей и функций предложения отдельных работников. Субъектами спроса на рынке труда выступают бизнес и государство, а субъектами предложения — домашние хозяйства.

На рынке совершенной конкуренции количество нанимаемых предпринимателями работников определяется двумя показателями — реальной заработной платой и стоимостью (в ее денежном выражении) предельного продукта труда. С увеличением количества нанимаемых работников происходит уменьшение величины предельного продукта (вспомним закон убывающей доходности). Привлечение дополнительной единицы труда прекратится тогда, когда стоимость предельного продукта сравняется с величиной заработной платы (см. гл. 9).

Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы, при прочих равных условиях, предприниматель в целях

сохранения равновесия должен соответственно сократить **спрос** на труд, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает. Функциональная зависимость между величиной заработной платы и размером спроса на труд выражается в кривой спроса на труд (рис. 1).



Кривая спроса на труд как отражение убывающей предельной доходности труда

Кривая предложения труда как отражение возрастающих издержек упущенных возможностей использования труда

На абсциссе - величина требуемого труда (L), а на оси ординат - величина реальной заработной платы ($\frac{W}{P}$).

Каждая точка на кривой LD показывает, каким будет спрос на труд при определенной величине заработной платы. Конфигурация кривой и ее отрицательный наклон показывают, что более низкой заработной плате соответствует больший спрос на труд и наоборот.

Иначе обстоит дело с функцией предложения труда. Последнее также зависит от величины заработной платы, получаемой за производительные услуги. Как правило (а бывает и исключение, как мы увидим в дальнейшем) продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение в условиях роста заработной платы. Поэтому кривая предложения труда (рис. 2) принимает иной вид, чем кривая спроса на труд.

Кривая предложения труда показывает, что при повышении реальной заработной платы возрастает предложение

труда, а при ее снижении предложение труда уменьшается.

Совокупное предложение труда в обществе, по мнению П. Самуэльсона (*Экономика*. М., 1964. С. 605), определяется как минимум четырьмя показателями:

1. общей численностью населения;
2. той долей, которую составляет самодеятельное население в общей численности жителей;
3. средним числом часов, отработанных рабочими на протяжении недели и на протяжении года;
4. качеством, количеством и квалификацией того труда, который будут затрачивать рабочие.

Прежде чем объединить оба графика — спроса и предложения труда — остановимся еще на одном важном и интересном экономическом явлении, характеризующем предложение труда. Вернее, на двух явлениях, получивших название эффект замещения и эффект дохода. Эти категории уже известны из гл. 6, § 2, когда речь шла об изменении относительных цен на рынке товаров и услуг. Действуют они и на рынке труда. Эти эффекты проявляются тогда, когда мы пожелаем выяснить, как отразится на предложении труда **определенной группы трудящихся** или **индивидуума** повышение ставок заработной платы. На первый взгляд, предложение труда должно вырасти. Однако не будем торопиться с выводами — в игру вступают эффект замещения и эффект дохода.

На рис. 3 изображена кривая, показывающая общее количество рабочего времени, отработать которое при данной величине заработной платы согласна какая-либо категория (или группа) трудящихся. От обычной кривой предложения труда, о которой говорилось ранее, эта кривая отличается своей конфигурацией.

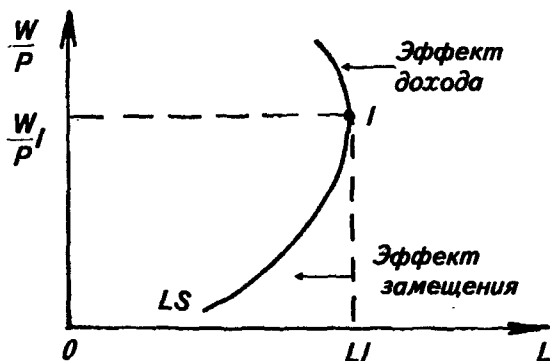


Рис.3.

До точки I интересующая нас кривая показывает увеличение предложения труда при росте заработной платы — она удаляется от оси ординат. Однако, пройдя точку I, кривая LS меняет направление. Она сгибается и снова приближается к оси ординат, показывая, на первый взгляд, парадоксальную ситуацию — уменьшение предложения труда при дальнейшем росте заработной платы. Таким образом, увеличение заработной платы до определенных размеров ($\frac{W}{P}$ I) ведет к росту предложения труда, которое

после достижения максимального уровня (LI) начинает сокращаться вследствие дальнейшего роста заработной платы. Одна и та же причина — увеличение заработной платы приводит и к росту и к сокращению предложения труда. Почему же это происходит?

Поскольку при увеличении заработной платы каждый час отработанного времени лучше оплачивается, каждый час свободного времени воспринимается работником как возросший убыток, точнее, упущенная выгода. Эта выгода могла бы быть реализована при превращении свободного времени в рабочее — отсюда стремление заместить свободное время дополнительной работой. Соответственно досуг замещается тем набором товаров и услуг, которые работник может приобрести на возросшую заработную плату. Вышеописанный процесс получил название эффекта замещения. На приведенном на рис. 3 графике эффект замещения проявляется до точки I, т. е. до начала движения кривой предложения труда влево, к оси ординат.

Эффект дохода противостоит эффекту замещения и становится ощутим при достижении работником определенного, достаточно высокого уровня материального благополучия. Когда проблемы с хлебом насущным решены, меняется и наше отношение к свободному времени. Оно перестает казаться вычетом из заработной платы, а предстает полем для наслаждения и радости, тем более что высокая заработная плата позволяет обогатить и разнообразить досуг. Поэтому логичным является возникновение желания купить не только больше товаров, но и иметь большее количество свободного времени. А сделать это можно, лишь сократив предложение труда, купив свободное время не за наличные деньги, а за те деньги, которые могли бы быть получены при отказе от досуга в пользу

дополнительной **работы**. После прохождения кривой **LS** **точки I** эффект дохода становится преобладающим, что выражается в сокращении предложения труда при росте заработной платы, а практически в стремлении к переходу работника на сокращенный рабочий день или неделю, к получению дополнительных выходных дней и отпусков (в т.ч. за «свой счет»).

Вопрос о том, какой эффект (замещения или дохода) является более сильным при данном уровне заработной платы, не имеет точного ответа, поскольку определяется различной реакцией отдельных людей и групп людей на рост реальной заработной платы.¹

А теперь объединим оба графика — кривую спроса и кривую предложения труда и проанализируем более детально положение на рынке труда (рис. 4)

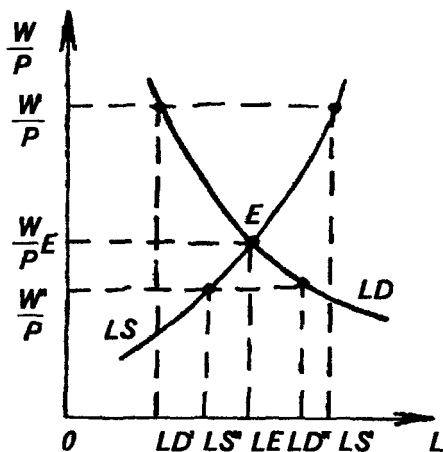


Рис.4.

Особое внимание обратим на точку **Б** пересечения кривой спроса **на труд** и кривой предложения труда. Этой точке на графике соответствует определенный уровень реальной заработной платы ($\frac{W}{P} E$) и заданное этим уровнем **предло-**

¹Изгибающаяся кривая предложения труда, подчеркнем еще раз, характеризует индивидуальное предложение труда. Для экономики в целом кривая предложения труда будет **всегда** иметь положительный наклон

жение труда (**LE**). В точке E спрос на труд равен предложению труда, т. е. рынок труда находится в равновесном состоянии. Это означает, **что** все предприниматели, согласные платить заработную плату $\frac{W}{P} E$, находят на рынке необходимое количество труда, их спрос на труд удовлетворен полностью. В положении рыночного равновесия полностью трудоустроены все работники, готовые предложить свои услуги при заработной плате $\frac{W}{P} E$. Поэтому точка E определяет положение **полной занятости**.

При любых других условиях заработной платы, отличных от $\frac{W}{P} E$, равновесие на рынке труда нарушается. **Заработная плата** — это **цена равновесия на рынке труда**.

В случае превышения реальной заработной платы уровня равновесной (случай $\frac{W'}{P}$) предложение на рынке труда (**O-LS'**) превышает спрос (**O-LD'**) на величину **LD' — LS**. В этой ситуации происходит отклонение от положения полной занятости, рабочих мест не хватает для всех желающих продать свой труд при заработной плате $\frac{W'}{P}$. Возникает избыток предложения труда, измеряемый отрезком **LD' — LS'** на оси абсцисс.

В случае снижения реальной заработной платы по сравнению с равновесной (например, до уровня $\frac{W''}{P}$) спрос на рынке труда (**O — LD''**) превышает предложение (**O — LS''**) на величину **LS'' — LD''**. В результате образуются **незаполненные рабочие места** вследствие нехватки работников, согласных на более низкую заработную плату.

Обе эти ситуации (безработица и наличие незанятых рабочих мест) в условиях рынка совершенной конкуренции не могут быть устойчивыми, они подвергаются коррекции со стороны рыночных механизмов в направлении восстановления положения полной занятости.

Действительно, если предложение труда превышает спрос на него вследствие установления заработной платы выше равновесного уровня, появляются безработные, готовые предложить свой труд по более низкой цене, на

которую **вынуждены**" согласиться и те, кто занят в производстве, чтобы не потерять свои рабочие места. Предприниматели готовы занять большее количество труда, но при условии снижения заработной платы. Таким образом, тенденция к снижению заработной платы складывается как в сфере предложения труда, так и в сфере спроса на труд.

В том же случае, когда спрос на труд превышает его предложение из-за снижения заработной платы по сравнению с ее равновесным значением, наблюдается иная картина. Работодатели, чтобы заполнить пустующие рабочие места, готовы повысить заработную плату. Благодаря такому повышению расширяется круг работников, готовых при более высокой заработной плате предложить свой труд.

Как в первом, так и во втором случаях равновесие на рынке труда восстанавливается, и этот рынок приходит в состояние полной занятости.

Колебания спроса на труд и предложения труда позволяют в самом общем виде дать ответ на вопрос о том, почему высока или низка заработная плата. Но все-таки следует подробнее сказать о дифференциации ставок заработной платы.

Размер заработной платы зависит от качества труда, квалификации и профессиональной подготовки; например, наиболее высокие заработки у таких специалистов, как врачи, преподаватели, юристы: их труд требует больших затрат на обучение, и заработная плата должна компенсировать эти затраты. Различные виды работ могут быть более или, например, менее привлекательными для человека — значит заработная плата должна стимулировать выполнение менее приятных (грязных, тяжелых), но необходимых для общества работ. Такая дифференциация в заработной плате, которая вызывается необходимостью компенсировать нематериальные различия в характере самого труда, называется «уравнивающими различиями». Но существуют и такие различия в характере труда **и** в размерах заработков, которые не относятся к типу «уравнивающих различий». Это различия, вытекающие из объективных качественных особенностей, — разных способностей людей, таланта. Ставки заработной платы для таких групп людей должны быть различными: в доходах особо талантливых специалистов содержится элемент ренты (об этом случае см. в § «Земельная рента»).

Дифференциация в размерах заработной платы — явление объективное, поскольку расширяется профессиональный состав работников и миграция между группами лиц разных профессий не может быть абсолютно беспрепятственной.

Итак, графический анализ совершенной конкуренции на рынке труда говорит о невозможности сколько-нибудь продолжительной безработицы.

Наличие же устойчивой безработицы может свидетельствовать лишь об одном — о том, что на рынке труда присутствуют внеконкурентные факторы, которые способствуют устойчивости отклонения заработной платы вверх от ее равновесного значения. При этом, как говорилось ранее, часть трудящихся оказывается в положении безработных. О наличии таких внеконкурентных факторов говорит, например, тот факт, что в последние десятилетия рост безработицы не приводил к снижению заработной платы и установлению положения полной занятости в промышленно развитых странах **Запада**.

Что же можно отнести к этим внеконкурентным **факторам**? Прежде всего это государство, активно регулирующее рынок труда, законодательно лишая заработную плату рыночной гибкости. Государство в различных странах устанавливает минимально гарантированный уровень заработной платы, индексацию доходов; тормозящее влияние на колебание цены труда оказывают в ряде случаев и другие направления социальной политики государства, о чем подробнее будет идти речь в гл. 19. Большое влияние на уровень заработной платы, как правило, в направлении ее повышения по сравнению с равновесной ценой труда оказывают и профсоюзы, содействующие длительному и устойчивому отклонению рынка труда от состояния полной занятости.

Крупные корпорации тяготеют, как правило, к установлению сравнительно стабильной во времени стандартной ставки заработной платы, отказываясь слишком часто пересматривать ее в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке труда.

В этой главе рассматриваются только основные направления классической теории занятости. В работах **Дж. М. Кейнса** эта теория подверглась критике и значительной модификации. Он, полемизируя с представителями классической теории занятости, оспаривал факт существования

в условиях рынка совершенной конкуренции внутренних механизмов приспособления, приводящих к равновесию на этом рынке в условиях полной занятости.

Дж. М. Кейнс, выступая за активное вмешательство государства в трудовые отношения, считал, что только жесткая, негибкая заработная плата обеспечивает состояние равновесия национального дохода. Хотя при этом, по мнению Кейнса, и сохраняется вынужденная **безработица**, объясняемая им недостаточностью совокупного спроса, но зато ликвидируется нестабильность, присущая системе совершенной конкуренции.

Современные представители неоконсерватизма считают, что в основе массовой безработицы лежит именно жесткая система заработной платы, обеспеченная активным влиянием на рынок внеконкурентных факторов.

В силу изложенных обстоятельств безработица является характерной особенностью современного рынка труда. Так, по данным секретариата ОЭСР, число безработных в 1990 г. составило в Западной Европе 14,2 млн. чел., в США - 6,9 млн., в Японии — 1,3 млн. чел.

Безработица может быть добровольной, существовать при наличии свободных рабочих мест, когда потенциального работника не устраивает уровень заработной платы, либо сам характер труда (тяжелый, малоинтересный, непрестижный труд).

Вынужденная безработица связана с установлением **заработной** платы выше точки рыночного равновесия, когда возникает разрыв между спросом на труд и его предложением.

Современная западная экономическая наука выделяет три формы безработицы.

Фрикционная безработица связана с региональными профессиональными и возрастными перемещениями **ра**ботников (переезд на новое место жительства, получение новой квалификации, учеба, уход за детьми и т. д.). По своему содержанию фрикционная безработица может быть отнесена к добровольной. В принципе она неустранима в демократическом государстве, где нет принудительного труда и режима прописки.

Структурная безработица тесно связана с особенностями развития отдельных регионов и отраслей, при этом избыток труда в одних секторах экономики или регионах может сопровождаться ее нехваткой в других; структурные кризи-

сы и структурная перестройка экономики увеличивают масштабы этой формы безработицы.

Циклическая безработица определяется изменениями экономической конъюнктуры. Она снижается во время циклических подъемов и увеличивается в периоды кризисов.

Структурная и фрикционная безработица определяют ее естественный уровень. Другими словами, сумма фрикционной и структурной безработицы равняется естественной безработице. Но почему используется термин «естественная»? Очевидно, что такие формы безработицы, как фрикционная и структурная, не могут быть вообще устранены, они естественны для динамично развивающегося хозяйства. Поэтому полная занятость — это отсутствие циклической безработицы, но наличие естественной безработицы

Понятие естественного уровня безработицы тесно связано с категорией потенциального уровня ВВП (валового национального продукта) (см. гл. П.).

Потенциальный ВВП — это такой объем ВВП, который произведен в условиях полной занятости (естественного уровня безработицы). В связи с этим становится ясным, что фактический и потенциальный ВВП могут не совпадать, **как** и не всегда совпадает фактическая и естественная безработица. В США принято считать (в 90-х гг.) естественный уровень безработицы 6-7%, т. е. безработные составляют **6-7%** от рабочей силы страны. Под рабочей силой понимается следующая **величина**: население страны за вычетом: А) лиц, не достигших 16 лет; Б) выбывших из состава рабочей силы, т. е. учащихся, пенсионеров и т. п.; В) находящихся в специализированных учреждениях (тюрьмах, психбольницах и т. п.).

Если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень безработицы, то общество «недополучает» некую часть ВВП. Американский экономист Артур Оукен сформулировал закон, согласно которому превышение фактического уровня безработицы на 1% ее естественного уровня приводит к отставанию объема фактического ВВП по сравнению с потенциальным ВВП на **2,5%**. Это так называемый закон Оукена», а цифра **2,5** — коэффициент **Оукена**. Например, если в данном году естественный уровень безработных 6%, а фактический ее уровень — 8%, то разница составит 2% (8-6). **Эти** 2% надо умножить на коэффициент Оукена ($2\% \times 2,5 = 5\%$). Следовательно, если

в этом же году фактический ВВП составляет, например, 2 трлн. долл., то общество «недополучило» 5% от 2 трл. долл., т. е. 100 млрд. долл. Таким образом, потенциальный ВВП составил бы 2,1 трлн. долл. Понятие естественного уровня безработицы очень важно для анализа проблем экономического роста, инфляции, т. к. в частности, существует определенная взаимосвязь между уровнем цен и уровнем безработицы. Стремление правительства понизить естественный уровень безработицы может привести к ускорению темпов инфляции (см. гл. 18); главное здесь — какими методами государство снижает естественный уровень безработицы.

Более высокий уровень безработицы складывается в таких сегментах рынка труда, как молодежь, женщины, национальные меньшинства. Прослеживается и дискриминация по расовому признаку.

Как уже говорилось ранее, рынок труда в современных условиях испытывает на себе заметное регулирующее воздействие со стороны профсоюзов, государства и корпораций. Следует заметить, что регулирование этого рынка значительно облегчается в связи со спецификой фигурирующего на нем товара. Проявление рыночных законов (например, спроса и предложения, равновесной цены и др.) на рынке труда имеет особый характер. Он определяется тем, что купля-продажа труда производится в форме найма на базе более или менее продолжительного трудового договора. Поэтому каждый отдельный работник не находится в постоянной, непрерывной зависимости от состояния рынка **труда**. На срок действия трудового соглашения продавец как бы «выводится» на время из текущей конъюнктуры рынка. Условия, определенные договором, имеют характер минимальных нормативов; это означает, что индивидуальный договор рабочих с предпринимателями признается юридически недействительным, если он заключен на условиях худших, чем те, которые определены в коллективном договоре. В чем смысл коллективности договора и принципа нормы как минимума? Эти положения договора позволяют устранить конкуренцию между рабочими как продавцами рабочей силы в борьбе за получение рабочего места — ведь конкуренция вынуждает рабочих соглашаться на худшие условия труда, диктуемые предпринимателями.

Регулирование рынка труда предполагает воздействие как на спрос, так и на предложение труда. Объектами

регулирования выступают заработная плата, продолжительность рабочей недели и отпусков, порядок найма и увольнения, различные виды социального обеспечения и др.

Рассмотрим важнейшие методы, при помощи которых профсоюзы пытаются повысить заработную плату. П. Самуэльсон среди них выделяет три **основных**:

1) профсоюзы могут ограничивать предложение **труда**. Это достигается, например, введением высоких иммиграционных барьеров, содействием принятию законов о максимальной продолжительности рабочего времени, удлинением срока ученичества при подготовке к той или иной профессии, установлением высоких профсоюзных вступительных взносов с одновременным запрещением принимать на работу лиц, не состоящих в профсоюзе, ограничением трудовой нагрузки и т. п.

2) профсоюзы добиваются повышения обусловленных договором ставок заработной платы, содействуя установлению ее выше точки равновесия,

3) профсоюзы могут вызвать сдвиг вверх кривой спроса на труд (см. рис. 5)

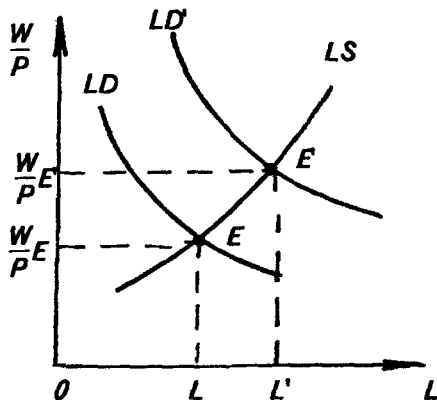


Рис.5

При этом могут использоваться любые средства, повышающие спрос на труд, например, содействие установлению высоких импортных таможенных тарифов, **защищающих** какую-либо национальную отрасль. Эти меры вызовут увеличение спроса на труд внутри данной страны и перемещение кривой спроса из положения LD в положение

LD^1 . В результате увеличится количество используемого труда с L до L^1 и возрастет заработная плата ($\frac{W}{P} E^I > \frac{W}{P} E$).

Современный рынок труда испытывает на себе ощущение государственное воздействие. Законодательная деятельность государства охватывает всю гамму трудовых отношений. Оно не только предъявляет спрос на рабочую силу в государственном секторе экономики, но и регулирует его в частном, определяя основные параметры найма в масштабах национальной экономики.

Большое влияние на рынок труда оказывают государственные социальные программы (помощь малоимущим, пособия по безработице, различные социальные выплаты, пенсионное обеспечение и пр.). Эти программы содействуют определенной стабилизации социально-экономического положения трудящихся в зонах повышенного рыночного риска, смягчают болезненные рывки рыночного **механизма**. В результате появляется особый элемент цены труда, напрямую не связанный с функционированием рынка труда и образующийся на внерыночных принципах.

Значительна и посреднически-вспомогательная роль государства на рынке труда. Оно частично берет на себя функцию поиска и предоставления рабочих мест, а также создания общенациональной сети по трудоустройству. Государственные системы обучения и переобучения рабочей силы содействуют максимально быстрой адаптации последней и меняющимся требованиям **рынка**.

Видное место в регулировании рынка труда занимает биржа труда.

Биржа труда — учреждение, осуществляющее посредничество между рабочими и предпринимателями при совершении сделки купли-продажи рабочей силы и регистрацию **безработных**.

Первые биржи труда были открыты в первой половине XIX в. В России биржи труда возникли в начале XX в. Они создавались городскими управами в крупных промышленных центрах, таких как Москва, Петербург, Рига, **Одесса**. Наряду с биржами труда в России до 1917 г. получили широкое распространение платные частные посреднические конторы.

В настоящее время функции биржи труда выполняют в основном государственные биржи труда, так называемые государственные бюро занятости, подчиненные министерствам **труда**. В задачу государственных бюро занятости входит, во-первых, оказание посреднических услуг при трудоустройстве безработных и лиц, желающих поменять работу, во-вторых, изучение спроса и предложения рабочей силы, в-третьих, предоставление информации о требуемых профессиях, в-четвертых, профориентация молодежи. В некоторых странах, например, во Франции, Великобритании, Италии государственные биржи труда ведут учет безработных и производят выплату пособий по безработице. В случае отказа от работы, предложенной биржей труда, безработный лишается такого пособия.

Службой, ответственной, например, во Франции за положение дел в области занятости, является Национальное агентство по занятости. Оно было создано в 1967 г. Деятельность его находится под контролем Министерства труда, занятости и профобучения. Основное предназначение этой организации заключается в следующем:

1) оказывать помощь как лицам, ищущим работу, нуждающимся в образовании или в профессиональном совете, так и работодателям, заинтересованным в найме или перераспределении рабочей силы;

2) участвовать в акциях, способствующих географической и профессиональной мобильности в целях увеличения занятости, а также в мероприятиях, осуществляемых государством для того, чтобы облегчить найм и перераспределение рабочей силы.

Для реализации этих целей агентство занимается разработкой контрактов по подготовке кадров, обучению ремеслу и возвращению на работу, договоров на переподготовку, целенаправленную стажировку, приобщение к профессиональной жизни, смену профессии или повышение квалификации. Агентство проводит семинары по методике поиска работы, по углубленной профориентации, по оценке уровня профессиональной компетентности.

Наряду с государственными биржами труда существуют платные частные агентства по найму рабочей силы, имеющие различную спецификацию, а также посреднические бюро по трудоустройству при профсоюзах, религиозных и молодежных организациях.

Следует отметить, что деятельность бирж труда не оказывает существенного влияния на состояние рынка **труда**. Направления, выдаваемые биржами труда, не являются обязательными для предпринимателей. Многие предприниматели нанимают работников непосредственно через отделы кадров своих предприятий, что позволяет особенно квалифицированным работникам не пользоваться услугами бирж **труда**, а связываться напрямую с предприятием.

В середине 80-х годов в регулировании рынка труда произошли значительные изменения. Они связаны с практическим воплощением в жизнь **теоретических** концепций неоконсерватизма во многих развитых странах Запада. Теоретические взгляды неоконсерваторов исходят из того, что вследствие зарегулированности рынка труда он настолько потерял гибкость, что по существу перестал быть рынком. Ему присуще состояние хронического неравновесия, связанное с масштабным вмешательством регулирующих субъектов в его механизм.

В результате экономическая жизнь стала характеризоваться слабым повышением эффективности производства и устойчивой и массовой безработицей. Ситуация обострилась еще и потому, что новые формы и ускорение научно-технического прогресса, структурная перестройка экономики, обострение конкуренции на внутреннем и внешнем рынках предъявили особые требования к совокупной рабочей силе, которая в новых условиях должна отличаться повышенной профессиональной, квалификационной и региональной, а подчас и международной мобильностью. Такая мобильность, по мнению неоконсерваторов, немислима в условиях «блокирования» рынка государством и профсоюзами.

Выходом из положения является, как считают неоклассики, известное дерегулирование, **флексibiliзация** рынка труда, т. е. повышение его гибкости, приспособляемости к современным требованиям, что не может быть достигнуто без существенного усилия конкурентного механизма.

Флексibiliзация рынка труда предполагает введение гораздо более гибкой чем прежде системы оплаты труда, которая должна базироваться не на методе аналитической оценки рабочих мест, который применялся в 60-80-х гг., а на принципах индивидуализации ставок заработной платы. Возрастает роль единовременных выплат, причем последние часто увязываются не с текущим трудовым вкладом

работника, а с его общей компетентностью, потенциальными возможностями, способностями и дифференциацией трудовых функций, ростом квалификации. Используются и такие формы материального вознаграждения, как участие в прибылях компании, причем работник может нести и риск убытков предприятия.

Возрастает роль работника в свободном выборе форм оплаты труда, социальных выплат, продолжительности рабочего времени и форм занятости. Получают распространение нестандартные виды занятости — надомничество, временная работа по индивидуальным контрактам, частичная занятость.

В рамках дерегулирования рынка труда все более отчетливо проявляются требования о пересмотре и частичном устранении законодательных положений, относящихся к регламентации этого рынка, равно как и об ослаблении системы социальных гарантий в целях восстановления на рынке конкурентных начал. Важнейшей формой регулирования рынка труда должно стать не трудовое законодательство, а индивидуальное трудовое соглашение.

Итогом флексибилизации рынка труда не может быть тотальный демонтаж системы его регулирования и ликвидации социальных гарантий трудящихся, что неминуемо привело бы к серьезному обострению социальных отношений. Речь идет о поиске такого механизма функционирования рынка труда, который позволил бы с наибольшей оптимальностью сочетать экономическую эффективность с социальным прогрессом общества.

Основные понятия:

Заработная плата как факторный доход

Номинальная и реальная заработная плата

Спрос на труд

Предложение труда

Эффект замещения и эффект дохода на рынке труда

Равновесие на рынке труда, заработная плата как равновесная цена

Дифференциация ставок заработной платы

Фрикционная, структурная, циклическая безработица

Естественный уровень безработицы

Коэффициент Оукена

Воздействие профсоюзов на рынок труда

Государство и рынок труда

Биржи труда

Дерегулирование рынка труда

§ 3. Рынок капитала и процент

Процент так же, как и заработная плата, является одной из разновидностей факторных доходов. Как владелец фактора-труда получает свой доход в форме заработной платы, так и владелец фактора-капитала получает свой доход в форме процента.

Для того, чтобы определить, что собой представляет процент, необходимо подробнее остановиться на характеристике категории капитала (общее представление об этом факторе было дано в гл. 9). Исследование категорий капитала и процента, начиная со второй половины XIX века и вплоть до наших дней, связано с именем таких известных экономистов, как Е. **Бем-Баверк**, А. Маршалл, И. Фишер, Ф. Найт, В. Парето, **Дж. Хикс**, П. Самуэльсон и др.

Капитал, как известно, можно определить как **ценность, приносящую поток дохода**. С этой точки зрения капиталом можно называть и ценные бумаги (акции, облигации), и «человеческий капитал» («инвестиции в знания»), и землю, и производственные фонды предприятия, т. е. станки, оборудование и т. п. Однако это определение капитала на достаточно высоком уровне абстракции. Под капиталом на рынке факторов производства понимается **физический капитал**, или производственные фонды. Производственные фонды являются **капитальным благом**, используя которое, можно в будущем увеличить поток доходов.

Капитал связан с понятием **окольных методов производства**, или сопряженного (roundabout) производства. Это методы производства, связанные с временным лагом. Используя метод Робинзонады, можно представить остров, на котором Робинзон добывает себе пропитание голыми руками, без использования каких-либо орудий или приспособлений. Робинзону требуется съесть в день четыре куропатки. Именно такое количество этих диких птиц Робинзон может поймать за один день. Потрудившись же месяц для изготовления силков, т. е. приспособления для ловли птиц, Робинзон смог бы впоследствии каждый день ловить **10** куропаток. Однако в течение этого месяца пришлось бы не охотиться, а значит, голодать. Теперь предположим, что у Робинзона есть возможность брать еду (куропаток) в кредит (в займы). Чтобы изготовить силки, ему пришлось бы питаться целый месяц в кредит, что составит **$4 \times 30 = 120$** куропаток. Сколько куропаток готов был бы отдать Робин-

зон впоследствии своему кредитору в обмен на возможность питаться в течение того месяца, пока он будет **изготавливать силки?**

Этот простой пример позволяет понять категорию чистой производительности капитала. В нашем примере капиталом являются силки, а потребительским благом — птицы. **Итак**, разница между суммой потребительских благ, произведенных при помощи капитала (300 куропаток в месяц, т. е. 10 птиц \times 30 дней) и суммой потребительских благ, которой пришлось пожертвовать для создания капитала (120 куропаток), составляет величину чистой производительности **капитала**, т. е. $300-120=180$.

Исходя из этого, мы получаем ответ и на поставленный вопрос. Робинзон может себе позволить отдать за полученный кредит в конце второго месяца не более 180 **куропаток**.

Можно в наших рассуждениях обойтись и без использования категории кредита (хотя займы люди брали друг у друга и в натуральном хозяйстве). Если Робинзон на 30 дней откажется от мясной пищи и станет вегетарианцем, т. е. будет питаться растительной пищей, не затрачивая на ее поиски практически никакого труда, то за месяц он сможет сделать силки. Далее цифровые выкладки остаются теми же: Робинзон пожертвовал определенным количеством куропаток ($4 \times 30 = 120$), чтобы впоследствии перейти вновь на мясную еду и ловить с помощью силков уже 300 птиц. Чистая производительность капитала составит $300-120=180$.

Таким образом, производительностью обладает не только труд, но и капитал, **так как** при помощи капитала можно получить большее количество продукции (или увеличить свой доход). Но здесь важно подчеркнуть, что если фактор-труд предстает как феномен, созданный вне экономической системы, то капитальные блага предстают как фактор, производимый самой экономической системой (Самуэльсон **П.** Экономика. М., 1964. С. 632).

Категория чистой производительности капитала поможет нам объяснить такие важные в экономической теории понятия как доходность капиталовложений и спрос на капитал. Но прежде чем раскрыть содержание этих понятий, заметим, что чистую производительность капитала можно

представить и в процентном выражении. Если вместо физических единиц, т. е. 180 и 120 куропаток, мы перейдем к относительным величинам, то получим: $\frac{180}{120} \times 100\% = 150\%$.

Чистая производительность капитала, представленная таким образом, это — выраженный в процентах доход на капитал. Чистую производительность капитала, выраженную в процентах, еще называют «естественной» нормой процента (не путать с рыночной нормой процента по ссудам, выдаваемым банкам — об этом будет сказано далее). Но почему «естественной»? Потому что в неоклассической теории способность капитала приносить доход в виде процента считается естественным свойством этого фактора производства. Так, **В Парето** полагал, что производительность капитала представляет собой не большую проблему, чем то, что вишневое дерево приносит вишни. Это естественно (см. подробнее: Шемятенков В. Г Теории капитала М. , 1977 С. 25)

Капитал пользуется спросом, потому что он производителен. Кто же является субъектами спроса на капитал и предложения капитала в рыночном хозяйстве? Субъектом спроса на капитал является бизнес, **предприниматели**. Субъекты предложения капитала — это домашние хозяйства. Спрос на капитал — это спрос на инвестиционные средства, а не просто на деньги. Когда мы говорим о спросе на капитал как фактор производства, то имеем в виду спрос на инвестиционные средства, необходимые для приобретения капитала в физической его форме (машины, оборудование и т. п.). Другими словами, важно различать форму, в которой предстоит спрос на капитал и содержание этого спроса. Чисто внешне спрос на капитал предстает как спрос на определенную сумму денег. Но спрос на деньги как деньги и спрос на капитал в денежной форме — это не одно и то же. Бизнес предъявляет спрос на инвестиционные средства, т. е. ему требуется определенная денежная сумма для покупки производственных фондов (капитала в физической форме). Домашние хозяйства (население) тоже предъявляют спрос на деньги, но природа этого спроса иная (см. гл. 15), она не связана с предпринимательской деятельностью.

Спрос на капитал можно представить графически в виде кривой, имеющей отрицательный наклон:

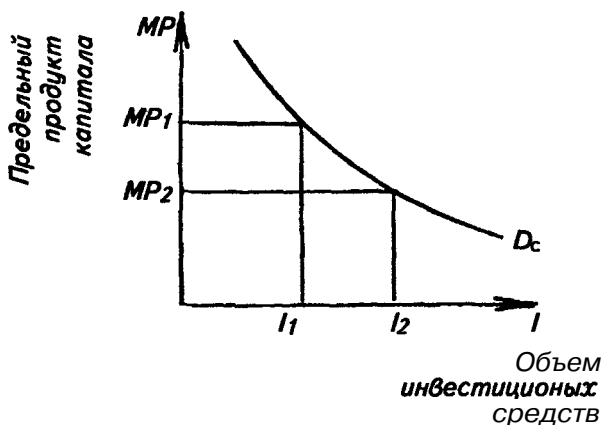


Рис. 1. Спрос на капитал как отражение предельной доходности капитала¹

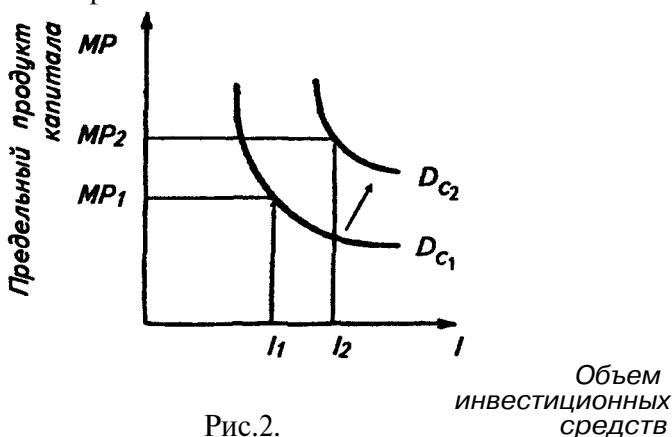
Из графика видно, что по мере роста инвестиционных средств снижается предельный продукт капитала. Эта закономерность для нас не нова — то же самое **наблюдается** и при росте нанимаемой рабочей силы (труда) и снижении предельного продукта **труда**. Следовательно, мы сталкиваемся с уже известным законом убывающей доходности. Этот закон помогает понять динамику уровня дохода на капитал, или чистой производительности капитала. При прочих равных условиях (т. е. неизменных объемах используемых факторов труда и земли) чистая производительность капитала, или «естественная» норма процента, или уровень дохода на капитал (рассматриваемые категории используются как синонимы) имеет тенденцию к понижению по мере роста инвестиционных средств. Эту закономерность давно заметили экономисты прошлого — А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршалл и многие другие теоретики. Это знает и бизнес на своем опыте, чисто эмпирически: чем больше масштабы капиталовложений в стране, тем меньше (при прочих равных условиях) отдача от этих вложений, или прибыльность производства. Вот почему в богатых капиталами промышленно развитых

¹Сравните этот график с отрицательным наклоном кривой предельной полезности и, соответственно, кривой спроса на товар (гл. 6, § 4).

странах уровень дохода на капитал может оказаться ниже, чем в менее развитых, не так насыщенных капиталами странах.

Кроме понижающей тенденции «естественной» нормы процента (уровня дохода на капитал) важно подчеркнуть, что при миграции капитала между различными отраслями промышленности в условиях совершенной конкуренции эта норма имеет тенденцию к выравниванию. И действительно, если не существует барьеров для вхождения в отрасль и выхода из нее, слишком высокие уровни дохода на капитал, например, в пищевой промышленности приведут сюда предпринимателей. По мере роста капиталовложений в эту отрасль уровень доходности инвестиций начнет здесь снижаться, а в тех отраслях, которые капитал покинул, доходность капиталовложений начнет повышаться. Таким образом, в условиях совершенной конкуренции свободный перелив капитала приведет к выравниванию альтернативной стоимости различных проектов капиталовложений.

Замечание «при прочих равных условиях», встречавшееся так часто, не случайно. Так, под воздействием научно-технического прогресса (открытие новых источников энергии, разработка новых технологий, рождение новых потребительских товаров и т. п.) кривая спроса на капитал может сдвинуться вправо:



На графике видно, что под влиянием НТП сдвиг кривой D_{c1} в новое положение, т. е. D_{c2} , приведет к тому, что расширение инвестиционного спроса до уровня I_2 приведет

не к снижению, а, напротив, повышению уровня дохода на капитал: рост предельного продукта капитала от уровня MP_1 до MP_2 .

Теперь обратимся к анализу предложения капитала как фактора производства. Выше отмечалось, что субъектами этого предложения являются домашние хозяйства. Но это не следует понимать в том смысле, что население предлагает бизнесу станки, машины, оборудование в физическом их выражении. Домашние хозяйства предлагают инвестиционные средства¹, т. е. денежные суммы, которые бизнес использует для приобретения производственных фондов. На данном уровне анализа абстрагируемся пока от того факта, что предложение инвестиционных средств происходит при помощи финансовых посредников (инвестиционных фондов, коммерческих банков и т. п.).

Графически предложение капитала можно представить в виде кривой, имеющей положительный наклон (рис. 3).

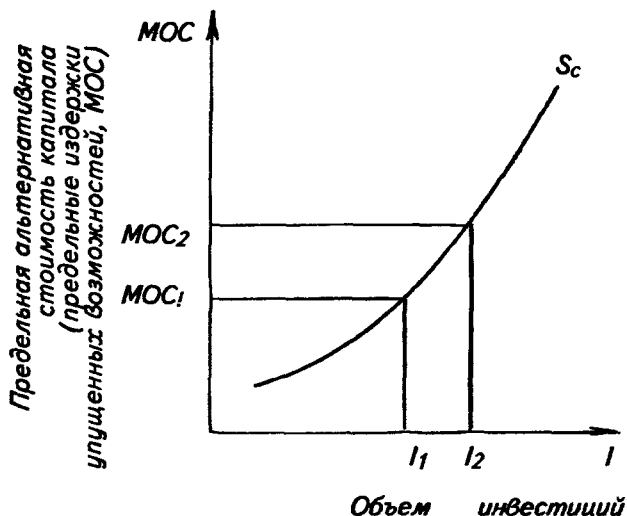


Рис. 3. Предложение капитала как отражение издержек упущенных возможностей использования капитала

Почему кривая предложения капитала имеет положительный наклон? Здесь мы вплотную приближаемся к пониманию сущности процента. **Ведь** те субъекты, которые

¹Эти средства предоставляются в ссуду, т. с. право собственности на капитал остается за субъектами предложения капитала.

предлагают капитал, отказываются от самостоятельного альтернативного его применения. Так, предлагая свои денежные средства бизнесмену, вы, в сущности, отказываетесь от широкого круга возможностей: открыть собственное дело и получить доход; поехать отдыхать на престижный курорт (получить **полезность**), купить участок земли и получить арендную плату и т. д. Другими словами, чем большую сумму капитала вы предлагаете в ссуду, тем больше его предельная альтернативная стоимость, или предельные издержки упущенных возможностей («marginal opportunity cost»). Так, при I_1 предельные издержки упущенных возможностей (МОС) равны величине $МОС_1$, при I_2 величина этих издержек равна $МОС_2$.

И, наконец, необходимо соединить два графика воедино, т. е. спрос на капитал и предложение капитала:

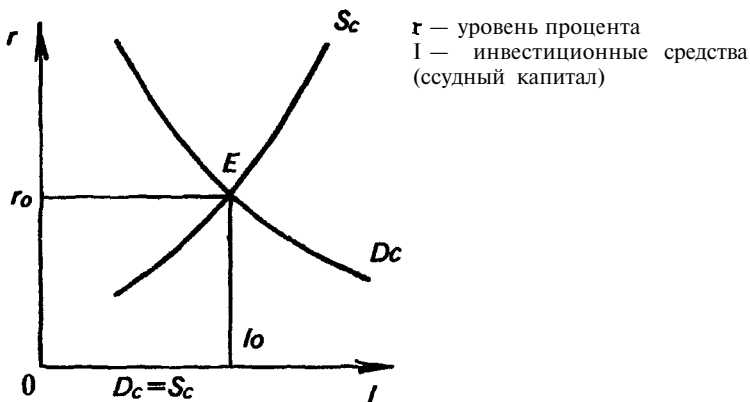


Рис. 4. Равновесие на рынке капитала

Представленный на рис. 4 график позволяет нам понять категорию **процента как своеобразную равновесную цену**: в точке пересечения кривых D_c и S_c устанавливается равновесие на рынке капитала, $D_c = S_c$. В точке E происходит совпадение предельной доходности капитала и предельных издержек упущенных возможностей; спрос на ссудный капитал при этом совпадает с его предложением.

При определении категории процента очень важно подчеркнуть роль **фактора времени**. Так, кривая S_c свидетельствует о том, что субъект отказывается от **текущего** потребления своего капитала, предлагая его в ссуду. Во имя чего?

Во имя будущих **бóльших** доходов. Процент и является **платой** за то, что владелец капитала представляет другим субъектам возможность сегодняшнего, текущего использования **капитала**. Но почему за такую возможность надо платить?

Экономическая теория подчеркивает, что сегодняшние блага люди оценивают выше будущих благ. Эта особенность экономического поведения субъектов рыночного хозяйства получила название **временного** предпочтения. Американские экономисты Э. **Долан** и Д. Линдсей определяют эту категорию так: «Временное предпочтение — склонность хозяйственных агентов при прочих равных условиях **предпочесть** реальный товар в настоящий момент, нежели его получение в некоем будущем» (Долан Э., Линдсей Д. **Рынок**: микроэкономическая модель. С.-Пб., 1992. С. 270).

Предполагается, что предпочтение благ настоящих благам будущим представляет собой фундаментальную черту человеческого поведения в любых хозяйственных системах, а не только капиталистической. Это хорошо видно из русской поговорки: «Лучше синица в руке, чем журавль в небе». Нетерпение, желание иметь блага сейчас, а не потом связаны и с тем обстоятельством, что человек смертен, и даже если вспомнить роман «Мастер и Маргарита», внезапно смертен. Откладывая распоряжение благами «на потом» мы рискуем, так как срок нашей жизни ограничен, и чем дальше во времени отстоит использование ресурсов или получение доходов, тем сильнее неопределенность наступления этого момента (т. е. реального получения будущих благ).

Для того, чтобы побудить владельца капитала отказаться от сегодняшнего распоряжения ресурсами, необходимо вознаградить его за такой отказ (за воздержание или ожидание).

Те же хозяйственные агенты, которые получают возможность использовать сегодня заемные средства, должны заплатить за это владельцу капитала. «Процент есть цена, — отмечает П. Хейне, — которую люди платят за то, чтобы получить ресурсы сейчас, вместо того, чтобы ждать до тех пор, пока они заработают деньги, на которые эти ресурсы можно купить» (Хейне П.. Экономический образ мышления. М., 1991 С. 314).

Учет фактора времени при определении категории процента помогает понять многие реальности рыночной экономики. Так, чем продолжительнее время срочного вклада, тем выше доход на этот вклад в виде выплачиваемого процента.

Так чем же определяется эта своеобразная цена равновесия на рынке капитала? Убывающей предельной производительностью (предельной доходностью) капитала или возрастающими предельными издержками упущенных возможностей (временные предпочтения, связанные с нетерпением и ожиданиями?). Ответ на этот вопрос не покажется сложным, если вспомнить, что цена на рынке товаров (см. гл. 6) определяется одновременно и закономерностями спроса (убывающая предельная полезность), и закономерностями предложения (восходящая ветвь кривой предельных издержек). Доходчиво и ярко поясняет сущность категории процента П. Самуэльсон: «Для того, чтобы резать, нужны оба лезвия ножниц: вы не можете сказать, что фактически режет одно лезвие, а не другое; точно так же и оба наших фактора, нетерпение и производительность, взаимодействующие между собой, определяют структуру и движение процентных ставок» (Самуэльсон П., Экономика. С. 646).

Ставкой процента (нормой процента) называется отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к самому размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах. Так, если вы дали займы 1000 долл. и получили годовой доход 50 долл., то ставка процента составит

$$\frac{50 \text{ долл.}}{1000 \text{ долл.}} \times 100\% = 5\%$$

При определении уровня ставки процента важную роль играет фактор риска. Сам риск в рыночном хозяйстве связан с неопределенностью как имманентной чертой рыночного процесса. Вы рискуете, предоставляя ссуду малоизвестной фирме или отдельному лицу, чье финансовое положение не досконально известно. Вы рискуете в принципе, откладывая возможность сегодняшнего распоряжения денежными ресурсами (ведь в будущем могут измениться и политический климат в стране, и налоговое законодательство и, вообще, как уже подчеркивалось, человек не вечен). Поэтому, чем выше риск при предоставлении ссуды, тем выше должна быть ставка процента. Это

станет яснее после анализа, в частности, рынка ценных бумаг (см. гл. 16), где надежность и доходность ценных бумаг всегда находятся в обратно пропорциональной зависимости.

Рыночная ставка процента играет важную роль при принятии инвестиционных решений. Предприниматель всегда сравнивает ожидаемый уровень дохода на капитал (ожидаемую рентабельность) с текущей рыночной ставкой процента по ссудам. Сами по себе инвестиции нельзя считать рентабельными или нерентабельными, если не принимать во внимание ставку процента. Например, намереваясь вложить в какое-либо дело 1 млн. долларов и получить через год доход на эти инвестиции в размере 200 тыс. долл., вы можете счесть этот проект рентабельным, ведь будут возвращены не только вложенные средства, но и получен доход, т. е. уровень дохода составит $20\% \left(\frac{200 \text{ тыс. долл.}}{1000 \text{ тыс. долл.}} \times 100\% = 20\% \right)$.

Однако при рыночной ставке процента 25% такой проект нельзя считать рентабельным: вы упустили возможность предоставить ссуду какому-либо хозяйственному агенту и получить 250 тыс. годового дохода. Общее правило таково: инвестиции следует осуществлять, если ожидаемый уровень дохода на капитал не ниже или равен рыночной ставке процента по ссудам. Этот пример лишний раз доказывает альтернативность экономических решений в рыночном хозяйстве, необходимость постоянного сопоставления различных вариантов хозяйственных решений и выбор оптимального из них. Таким образом, процент выполняет важнейшую задачу эффективного распределения ресурсов в рыночном хозяйстве, выбор наиболее доходного из возможных инвестиционных проектов.

Сравнение уровня дохода на капитал с процентной ставкой — это один из способов обоснования эффективности инвестиционных проектов. Другой способ, имеющий огромное значение и использующийся не только в сфере бизнеса — это процедура дисконтирования. Категория дисконтирования неразрывно связана с фактором времени и той ролью, которую вообще играет время при определении категории процента.

Проблема дисконтирования заключается в том, что при осуществлении инвестиционных проектов (покупка оборо-

дования, строительство нового завода, прокладка железной дороги и т. п.) необходимо сопоставлять величину **сегодняшних затрат и будущих доходов**. Попросту говоря, деньги в освоение проекта вы должны вложить сегодня, а доходы получите **потом**. Но вот сколько стоит 1 доллар, полученный не сегодня, а через несколько лет? На первый взгляд, вопрос может показаться странным: 1 доллар, полученный через 3 года, это и есть 1 доллар. Однако не будем забывать об альтернативности использования вашего капитала. Вкладывая деньги сегодня в строительство завода, вы упускаете возможность положить деньги на банковский счет; предоставить ссуду своему знакомому бизнесмену; купить высокодоходные ценные бумаги и т. п.

Что означает получить 100 долл. **через 1 год**? Это (при рыночной ставке 10%) равнозначно тому, как если бы вы сегодня положили 91 долл. в банк. За год там на эту сумму «набежали» бы проценты и тогда через год вы получили бы 100 долл. Итак, 91 доллар сегодня равнозначен 100 долларам, полученным через год. Или, иначе выражаясь, сегодняшняя стоимость будущих (полученных через 1 год) 100 долларов равна 91 доллару. При тех же условиях (ставка процента — 10%) 100 долл. через 2 года сегодня стоят 83 долл. Таким образом мы узнаем **сегодняшнюю стоимость будущей суммы денег**. Эта процедура и называется дисконтированием. Э. Долан и Д. Линдсей определяют дисконтирование как «процедуру вычисления сегодняшнего аналога суммы, которая выплачивается через определенный срок при существующей норме процента» (Долан Э., Линдсей Д. Указ. соч. С. 273).

Формула дисконтирования имеет следующий вид:
$$V_p = \frac{V_t}{(1 + r)^t}$$
 где V_p — сегодняшняя стоимость будущей суммы денег, V_t — будущая стоимость сегодняшней суммы денег, t — количество лет, r — ставка процента в десятичных дробях.

Для иллюстрации процесса дисконтирования приведем условный пример. Допустим, если вложить **сегодня 5 млн. долл.** в основной капитал, то можно построить завод по производству хозяйственной посуды и в **течение 10 лет** получать ежегодно 600 тыс. долл. Выгодный ли это инвестиционный проект?

Через десять лет мы получим 6 млн. как сумму потока ежегодных доходов по **600** тыс. долл. Каждая из этих «порций» доходов будет получена в будущем, т.е. через 1 год, затем через 2 года и т. д. в течение 10 лет. Необходимо сравнить сегодняшние затраты в **S** млн. долл. и дисконтированную величину потока будущих доходов. Эта величина рассчитывается по формуле:

$$V_p = \frac{V_1}{1+r} + \frac{V_2}{(1+r)^2} + \frac{V_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{V_t}{(1+r)^t}$$
, где цифры в числителе от 1 до t означают время получения дохода через 1 год, через 2 года и т. д. Итак, в нашем случае, если $r=0,02$, то получим:

$$V_p = \frac{600 \text{ тыс.}}{1+0,02} + \frac{600 \text{ тыс.}}{(1+0,02)^2} + \frac{600 \text{ тыс.}}{(1+0,02)^3} + \dots + \frac{600 \text{ тыс.}}{(1+0,02)^{10}} = 5,34 \text{ млн.}$$

А при $r=0,04$ мы получим цифру 4,8 млн.

Далее необходимо сравнить две величины: 5 млн. долл., которые нужно вложить сегодня, и дисконтированную величину, т. е. 5,34 млн. долл. (первый вариант). Поскольку $5,34 > 5$, то при такой ставке процента, т. е. 2%, проект может быть осуществлен. Но во втором случае, т. е. при ставке процента 4%, наши будущие доходы стоят сегодня лишь 4,8 млн. Следовательно, $4,8 < 5$, и такой проект неэффективен; целесообразнее найти альтернативные пути применения этим **S** млн. долл., например, положить эту сумму в банк. Формула дисконтирования показывает, что чем ниже ставка процента и меньше период времени (величина t), тем выше дисконтированная величина будущих доходов.

Для облегчения процедуры дисконтирования существуют специальные таблицы, которые помогают быстро подсчитать сегодняшнюю стоимость будущих доходов и принять правильное решение.

Дисконтирование применяется не только бизнесменами, осуществляющими инвестиционные проекты. Так, при получении выигрышей по лотерее на разных временных условиях, при получении денежных сумм по завещанию, где также оговорены различные временные сроки выплаты денег, и т. п., население использует процедуру дисконтирования, которая помогает осуществить рациональный экономический выбор.

При анализе категории процента важно различать номинальную и реальную процентную ставку. Номинальная став-

ка — это текущая рыночная ставка процента без учета темпов инфляции. Реальная ставка — это номинальная ставка за вычетом ожидаемых (предполагаемых) темпов инфляции. Например, номинальная годовая ставка = 9%, ожидаемый темп инфляции 5% в год, реальная ставка $(9-5)=4\%$. Так, в России, во второй половине 1992 года при номинальной ставке по депозитам (вкладам) в 80% годовых и ожидаемом уровне инфляции 25% в месяц реальная процентная ставка составляла 16% в месяц, т.е. была отрицательной величиной (Обзор экономики России: основные тенденции развития. I. М., 1993. С. 18). Это различие важно учитывать при сравнении ожидаемого уровня дохода на капитал (нормы прибыли) и ставки процента: сравнение целесообразно проводить с реальной, а не номинальной ставкой. Эти же замечания относятся и к процедуре дисконтирования.

Подведем некоторые итоги. Процент в рыночном хозяйстве выступает как цена равновесия на рынке капитала — фактора производства. Процент — это факторный доход, который получает собственник капитала. Для субъекта предложения капитала процент выступает как доход; для субъекта спроса на капитал процент выступает как издержки, которые несет заемщик капитала. Следовательно, как и в случае с заработной платой, и с земельной рентой, так и при характеристике процента важно помнить: то, что для одних хозяйствующих агентов является доходами, для других — расходами, или издержками. Этот своеобразный баланс рыночного хозяйства полнее будет раскрыт при характеристике валового национального продукта в гл. 11, где освещается движение всех разновидностей факторных доходов на макроуровне.

Основные понятия:

Капитал как фактор производства

Субъекты спроса на капитал

Субъекты предложения капитала

Окольные методы производства

Чистая производительность капитала

«Естественная» норма процента

Уровень дохода на капитал

Убывающая предельная доходность капитала

Растущая предельная альтернативная стоимость капитала

Временное предпочтение

Процент как равновесная цена
Ставка процента (номинальная и реальная)
Фактор риска в процентных ставках
Рентабельность инвестиций
Дисконтирование

$$\text{Формула } V_p = \frac{V_t}{(1+r)^t}$$

Процент как факторный доход и как издержки

§ 4. Рынок земельных ресурсов и земельная рента

Прежде чем обратиться к исследованию земельной ренты как факторного дохода, важно определить некоторые категории, без которых анализ этого вида доходов был затруднителен, а именно: землевладение и землепользование. **Эти** понятия необходимо четко отличать одно от другого.

Землевладение означает признание права данного (физического или юридического) лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях. Чаще всего под землевладением подразумевается собственность на землю. Землевладение осуществляют (реализуют) собственники земли.

Землепользование — это пользование землей в установленном обычае или законом порядке. Пользователь земли не обязательно является ее собственником.

В реальной хозяйственной жизни субъектов землевладения и землепользования нередко олицетворяют разные физические (или юридические) лица.

Важным условием возникновения земельной ренты является факт ограниченности предложения земли, этого важнейшего фактора производства. Этой ограниченности не наблюдается при формировании предложения труда или предложения капитала¹, так как два последних фактора производства являются свободно воспроизводимыми. **Это**го нельзя сказать о земле, пригодной для выращивания сельскохозяйственной продукции; то же самое относится и к земельным участкам в добывающей промышленности и строительстве. Именно ограниченность, неэластичность предложения земли является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве.

¹Если только ограниченность не вызывается искусственно.

Различными теоретическими школами исследуется проблема дифференциальной земельной ренты (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршалл и др.). Несмотря на различия концептуального подхода, экономисты подчеркивают неоднородность качества земельных участков. Это означает, что производительность земли как фактора производства будет различной в зависимости от ее плодородия, а также местоположения (близость к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции).

Образование дифференциальной земельной ренты можно наглядно представить, используя научный аппарат кривых средних и предельных **издержек**. При условии, что фермерские хозяйства функционируют на рынке совершенной конкуренции, линия спроса на продукцию любого фермера будет горизонтальной. Допустим, что существуют три участка земли — I, II, III, различающихся плодородием

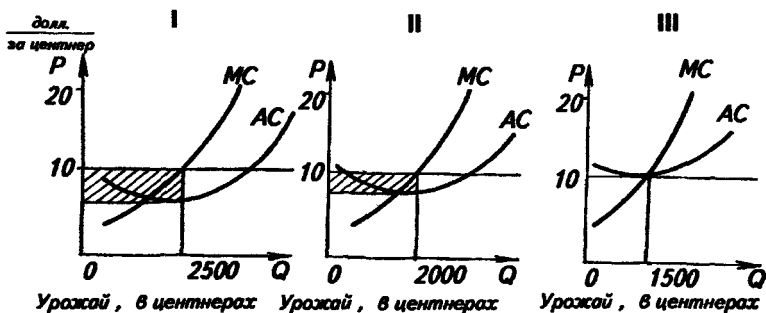


Рис.1.

(наибольшее — на участке I, наименьшее — на участке III):

Как видно из графика, ферма I, где плодородие земли самое высокое (бóльшая урожайность при одинаковых затратах всех факторов производства на всех трех фермах), средние издержки самые низкие. Это означает, что фермер I получит дифференциальную ренду, размер которой равен площади заштрихованного прямоугольника. Фермер II, чьи средние издержки выше, получит меньшую величину ренты. И, наконец, фермер III только возместит свои издержки, а размер ренты на его участке равен нулю. Если же рыночная цена на сельскохозяйственную продукцию упадет ниже 10 долл. за центнер, то фермер III будет вынужден **уйти** с рынка, **так как** не сможет компенсировать своих издержек (включая нормальную прибыль — см. гл. б).

Получение дифференциальной, т. е. разностной ренты, фермером, хозяйствующим на участке I, достаточно устойчиво, так как количество высокоплодородных земель ограничено и не может быть расширено в сколько-нибудь близкой перспективе.

Итак, дифференциальная рента — это доход, **полученный** в результате использования ресурсов (с неэластичным предложением), более высокой **производительности** в ситуации ранжирования этих ресурсов (в данном случае — по плодородию земли).

Ранжирование земельных участков может вестись и по местоположению по отношению к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции; в городе — по местоположению в зависимости от удаленности от центра города и т. п.

Рента как факторный доход может быть рассмотрена на основе концепции предельных продуктов. Именно размеры предельных продуктов определяют вклад, соответственно, долю каждого из факторов производства (см. гл. 9).

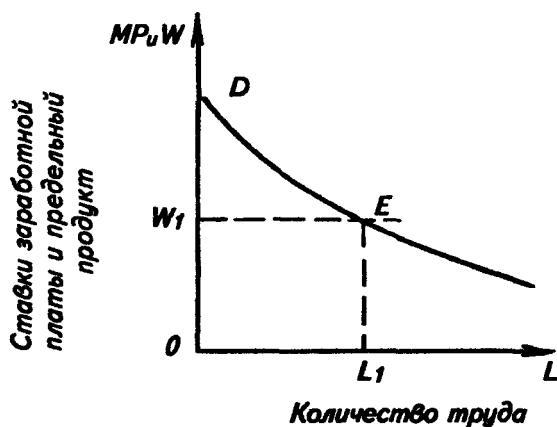


Рис.2.

Из графика на рис. 2 видно, что владелец фермы будет нанимать дополнительных рабочих (т. е. продвигаться по оси OL) до тех пор, пока предельный продукт, создаваемый наемным рабочим, не сравняется с размером заработной платы. Это количество нанимаемых работников достигает величины L₁, когда размеры предельного продукта равны W₁, т. е. совпадают с уровнем зарплаты. Заработная плата всех сельскохозяйственных рабочих составит площадь

OW₁ EL₁. А что представляет собой остальная площадь, т. е. фигура **W₁ED**? Это и есть величина земельной ренты. **Можно** сказать, что размер земельной ренты мы определили «остаточным методом, когда из общей величины созданного продукта вычли совокупную величину заработной платы». П. **Самуэльсон**, в частности, подчеркивает, что рента «...должна присваиваться владельцем земли как остаточный доход. Кто еще бы мог претендовать на этот **остаточный** доход в условиях системы частной собственности?» (Смауэльсон П. Экономика. М., 1964. С 589).

В нашем примере с определением ренты предполагается, что сам фермер является собственником земли. Вообще вопрос о том, справедливо или нет присвоение собственником земли ренты, этого «дара природы»¹, является в значительной степени морально-этическим или политическим. Действительно, владелец участка земли не создавал его (предположим, что это девственная земля или целина), не приложил никаких усилий для «появления на свет» этого фактора производства. Почему же он присваивает ренту? Разве это справедливо? Но такая постановка вопроса может завести нас очень далеко; а почему владелец капитала присваивает процент? А откуда он (т. е. капитал) у предпринимателя появился? Достался по наследству, или в результате ограбления, или выигран в карты, или найден на лестничной площадке кошелек с деньгами, и т. п.? Все эти вопросы — это проблемы так называемого первоначального накопления капитала. Интересующихся отсылаем к гл. **24 I** тома «Капитала», а в нашем анализе мы исходим из того факта, что доходы от факторов производства присваиваются их собственниками. Справедливо или нет — этот вопрос лежит вне рамок позитивного анализа эффективности рыночного хозяйства.

Собственно, **рента как экономическая категория** означает не просто доход от фактора производства. Это — доход от **какого-либо фактора производства, предложение которого неэластично**. Таково определение ренты неоклассической школой. Исходя из него, рентой называется доход не только от сельскохозяйственной земли (а ее предложение

¹**Выражение** «дар природы» не следует понимать буквально. Разумеется, **рента как экономическая категория не «растет из земли», она есть результат функционирования системы экономических отношений рыночного хозяйства.**

неэластично — ведь ранее мы говорили об ограниченности земли), а доход от любого ресурса, предложение которого неэластично. Например, рента в нефтедобывающей промышленности (ведь предложение нефтеносных участков неэластично), рента в результате любой естественной монополии, и даже доходы, связанные с каким-либо уникальными дарованиями (голос выдающегося певца, умение гипнотизировать и т. п.). Поэтому яснее становится категория квазиренты, о которой упоминалось в гл. 6. Квазирента — это доход, который обусловлен более или менее продолжительной ограниченностью предложения какого-либо фактора производства (так, любая **фирма-производитель** получает квазиренту, пока конкуренция не расширит объем предложения в данной отрасли и не понизит цену).

Выше рассматривался случай, когда фермер одновременно является и землевладельцем и землепользователем. Теперь обратимся к проблеме определения величины ренты и цены, уравнивающей спрос и предложение земли, на основе несколько иных **предпосылок**: земля не принадлежит фермеру — он ее арендует. Это во многом соответствует реальным условиям фермерского хозяйства **США**, хотя там, как и во многих других странах, **наблюдается** тенденция к росту не арендованной, а собственной земли.

Принцип установления ренты, или арендной платы (неоклассики часто используют эти два понятия как синонимы) как уравнивающей цены таков же, как и в случае других факторов производства. Например, заработная плата выступает как цена, выравнивающая спрос и предложение труда; процент — уравнивающий спрос и предложение капитала.

Еще раз напомним, что предложение земли отличается низкой эластичностью или вообще неэластичностью. Следовательно, графически кривая предложения земли будет представлять собой вертикальную линию (рис. 3).

На рисунке SS — это кривая предложения земли, DD — кривая спроса на землю, точка E — это уровень арендной платы, или земельной ренты, который уравнивает спрос и

¹В США 2/3 используемой фермерами земли находится в их частной **собственности** и 1/3 арендуется. И все же развитие предпринимательской аренды увеличивает ее роль на рынке земли в **США**. Только на основе собственной земли обрабатывается 33%, сочетания собственной и **частично** арендуемой — 54%, и на основе только аренды — 13% всей земельной площади, используемой фермерами **США** («Вопросы экономики». 1991. № 3. С. 422).

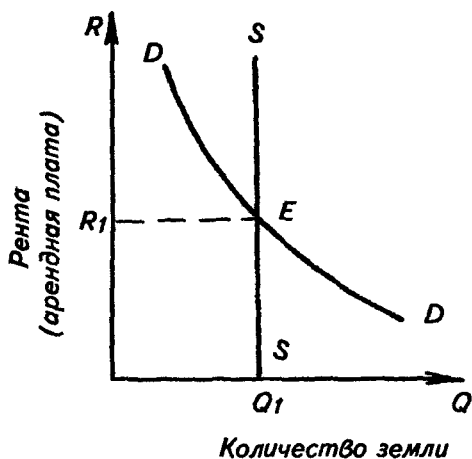


Рис.3.

предложение земельных участков. Предположим, что уровень арендной платы повысится и превзойдет уровень точки E. Что же тогда произойдет? Предложение земли (хоть оно и неизменно) превысит спрос на нее. В таких условиях земельные собственники станут испытывать трудности со сдачей земли в аренду и вынуждены будут снизить ставки арендной платы. **Если** же уровень арендных ставок понизится (ниже точки E), то спрос на землю превысит ее неизменное предложение. В таких условиях земельные собственники, воспользовавшись высоким спросом на участки земли, будут повышать арендную плату. Таким образом, только в точке E будет наблюдаться равенство спроса и предложения земли.

В рамках равновесного подхода к изучению экономических явлений неоклассики исследуют тот уровень, на котором устанавливается земельная рента. От чего он зависит? В чем причины его снижения или повышения?

Выше уже отмечалось, что понятие ренты связывается с неэластичностью предложения (в данном случае — земли). Действительно, если бы в результате увеличения спроса на землю и соответствующего роста цен могло бы расширяться и предложение, то со временем уровень ренты мог бы понизиться. Ведь так и происходит в тех сферах, где предложение факторов производства отличается эластичностью: например, рост цен на автомобили вызовет увели-

чение предложения этого товара и цены на него понижаются (при прочих равных условиях); равновесная цена через определенный отрезок времени устанавливается на более низком уровне.

Неэластичность предложения — это одна из проблем, которая исследуется при определении уровня ренты. Другая проблема заключается в том, что сам спрос на землю (для сельскохозяйственных целей) является производным спросом (как и спрос на другие факторы производства). В гл. 5 уже отмечалось, что неоклассическая теория выводит стоимость факторов производства из стоимости конечного продукта, для изготовления которого понадобились те или иные производственные ресурсы. Все это в полной мере относится и к спросу на землю и, соответственно, величине земельной ренты.

Например, если цена на пшеницу снизилась (потребители стали меньше употреблять **в** пищу белого хлеба, не желая набирать вес и портить фигуру), то и производный спрос на землю для выращивания пшеницы уменьшается. **А** если спрос уменьшится, то и ставки арендной платы будут стремиться вниз (рис. 4).

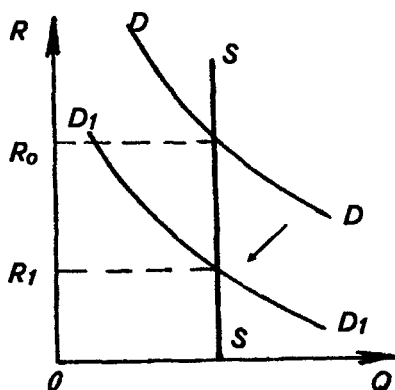


Рис.4.

Из графика видно, что производный спрос на землю уменьшился, т. е. кривая спроса переместилась из положения DD в положение D_1D_1 . Цена равновесия (арендная плата) упала с уровня R до уровня R_1 .

Все изложенное выше относится и к спросу на землю для несельскохозяйственных целей. Важно подчеркнуть идею неоклассиков о производном характере спроса на

землю. Так, П. **Самуэльсон**, разъясняя это понятие, отмечает: «...**неверно**, что цена зерна высока потому, что высока цена земли¹ ...фактически наиболее правдоподобно обратное утверждение: цена земли потому и высока, что высока цена на зерно...» (**Самуэльсон**. П. Экономика. М., 1964 С 577). Интересно сравнить это утверждение с высказыванием Е. Бем-Баверка о ценах на вино и виноград, приведенным в гл. 5, § 3. Проблема производного спроса на землю еще раз подчеркивает взаимосвязанный характер уровней равновесных цен на различных рынках: рынке товаров, рынке капитала, рынке труда и, добавим теперь, рынке земли.

Земельная рента (арендная плата) означает платность важнейшего фактора производства — земли. Например, К. Маркс считал сам факт этой платности ресурса препятствием для развития производительных сил в сельском хозяйстве, поэтому им и предлагалась национализация земли. Неоклассической школой, наоборот, подчеркивается положительный, т. е. благоприятный с точки зрения эффективности, характер этой платности ресурса (земли). Сопоставление различных уровней цен на различные факторы производства, например, ставок заработной платы и ставок арендной платы, дает производителю важнейшую **информацию** о наиболее эффективном, минимальном, с точки зрения издержек, сочетании труда и земли при производстве каких-либо сельскохозяйственных продуктов. Можно с уверенностью сказать, что в условиях бесплатности земли сельское хозяйство в странах рыночной экономики нигде не достигало бы такого уровня производства и, соответственно, предложения продовольственных товаров, какое наблюдается сейчас. Перепроизводство сельскохозяйственной продукции достигло таких масштабов, что потребовало государственного субсидирования фермерских **хозяйств**.

В условиях рыночной экономики земля приобретает товарную **форму**: она покупается и продается. На землю предъявляется спрос, так же, как и на другие факторы производства — труд и капитал. В связи с этим важно выяснить, **чем** же определяется **цена** земли. Если земельный участок рассматривать как капитальное благо, приносящее

¹То есть арендная плата.

поток доходов, то становится понятно, что цена земли зависит от двух величин:

1) размеров земельной ренты, которую можно получать, став собственником данного участка;

2) ставки ссудного **процента**.

Покупатель земельного участка стремится приобрести его не ради почвы как таковой, а ради той ренты, того постоянного ежегодного дохода, который приносит земля. Покупается право на получение регулярного дохода в течение неопределенного периода времени.

В связи с этим становится понятным привлечение размера ссудного процента для определения цены земли. Ведь в экономической теории все, что приносит доход, рассматривается как капитал. Владелец **денег**, имея определенную сумму, может положить ее в банк и получить доход в виде **процента**. Но он может и потратить эти деньги на покупку земельного **участка**. Следовательно, цена земли должна рассчитываться как дисконтированная стоимость, по аналогии с приобретением любого капитального **блага**, приносящего регулярный доход. Формула текущей дисконтированной стоимости известна из **параграфа**, посвященного проценту. Но здесь важно подчеркнуть, что при покупке земли предполагается, что доход в виде арендной платы будет выплачиваться собственнику земли не в течение 1, 2 или 10 лет а неопределенно продолжительный отрезок времени. Следовательно, величина t в этой формуле применительно к покупке земли не учитывается:

$$V_p \text{ земли} = \frac{\text{размер арендной платы (ренты)}}{\text{величина ссудного процента}} \times 100\%$$

Например, если ежегодный доход в виде ренты составляет 1000 долл., ставка ссудного процента — 5%, то цена земли составит: $1000/5\% \times 100\% = 20000$ долл.

Из этой формулы видно, что цена земли будет расти, если увеличивается размер ренты и падать, если повышается норма процента.

Рассмотренное определение цены земли является теоретическим. На практике цена земли зависит от множества факторов, влияющих на спрос и предложение земельных **участков**. Так, например, рост цен на землю может объясняться растущим спросом на нее для несельскохозяйственных целей. Резко возрастает спрос на землю (и вообще на недвижимость) в условиях инфляции и особенно **гиперин-**

фляции, а это ведет соответственно к росту цены земли. В целом динамика цен на землю в странах рыночной экономики Запада за весь период с начала XX в. имела устойчивую тенденцию к росту, хотя наблюдались и отдельные периоды снижения (например, в США в середине 80-х гг в связи с падением фермерских доходов упала и цена земли; в этом же направлении воздействовал и рост ставок ссудного процента в начале 80-х гг., доходящий до 18-21%).

Анализ категории цены земли помогает лучше понять сущность одного из многочисленных рынков товаров и факторов производства, существующих в нормальной рыночной экономике. Нельзя перейти от командно-административной системы к рыночной, если запретить функционирование, в частности, рынка земли, ее свободную куплю и продажу. Запрет в нашей стране на свободный рыночный оборот земли вовсе не помешал ее купле-продаже, но нелегальной: (например, при продаже домов в сельской местности, дач и т. п.). Это означало, что государство лишилось значительной части доходов, связанных с реализацией земельных участков «явочным порядком». Законодательное оформление рыночных отношений, связанных с куплей-продажей земли, — необходимое условие успеха глубоких экономических реформ в нашей стране.

Основные понятия:

Замлевлание

Землепользование

Рента как экономическая категория

Дифференциальная земельная рента

Неэластичность предложения земли

Предельный продукт труда в сельскохозяйственном производстве

Производный спрос на землю

Рента (арендная плата) как равновесная цена

Равновесие на рынке земли

Цена земли как дисконтированная стоимость

§ 5. Прибыль как факторный доход

Прибыль в рыночном хозяйстве является вознаграждением такого специфического фактора как предпринимательство. Специфического, во-первых, потому, что предпринимательство, в отличие от капитала или земли, неосея-

заемо. Во-вторых, мы не можем трактовать прибыль как своеобразную равновесную цену, по аналогии с рынком труда, капитала и земли. Но что понимается под термином **прибыль**, когда мы говорим о факторном **доходе**?

Прибыль обычно определяют как разность между полной выручкой и полными издержками. Однако уже этот упрощенный подход к проблеме рождает новые вопросы. Определение полной выручки не составляет трудности (это произведение количества произведенной продукции на цену единицы товара). Но что следует включать в полные **издержки**?

С точки зрения бухгалтера, в издержки должны включаться денежные расходы, которые фирма несет на приобретение машин, оборудования, сырья, материалов, на выплату заработной платы работникам и т. д. Фирма выплачивает эти деньги внешним по отношению к ней хозяйствующим субъектам, она покупает необходимые ресурсы на рынке. Поэтому эти затраты называются внешними издержками. Внешние, или бухгалтерские издержки, включают в себя только явные денежные затраты. В этой связи бухгалтерская прибыль представляет собой разность между полной выручкой и внешними (бухгалтерскими) издержками.

Однако, согласно экономической теории, капитал является одним из факторов **производства**, а вознаграждение каждого фактора производства соответствует его предельному вкладу в создание продукта, и следовательно, должно входить в издержки. Другими словами, в экономические издержки должна входить стоимость услуг всех факторов производства, независимо от того, покупаются ли они на рынке или являются собственностью фирмы. Как уже отмечалось в гл. 6, любые затраты, а значит, и издержки производства, должны рассматриваться с точки зрения ценности альтернативных возможностей, которыми приходится жертвовать. **Так**, любой предприниматель, выбирая сферу приложения своего капитала, сравнивает альтернативные варианты с точки зрения ожидаемых выгод и выбирает наиболее эффективный для себя вариант. Выбрав, например, вложение капитала в производство мебели, он, по существу, отказывается (жертвует) от получения дохода в сельском хозяйстве или страховом деле. Этот упущенный,

или альтернативный доход должен входить в издержки владельца капитала.

Используя собственные ресурсы (собственный капитал, собственную землю, собственные предпринимательские способности), владелец этих факторов не несет явных денежных затрат, это неоплачиваемые, или внутренние **издержки**. Но это именно издержки, поскольку они **могут** быть представлены в денежной форме в виде платежей, которые могли бы быть получены фирмой при альтернативном использовании данных внутренних ресурсов. Потеря этих платежей и означает, что фирма несет издержки.

Вместе с тем очевидно, что в условиях свободной конкуренции переливы капитала из отрасли в отрасль в поисках более высокого дохода должны привести к выравниванию альтернативной ценности различных вариантов капиталовложений. В этом случае полные издержки предпринимателя совпадут с полной выручкой. Значит ли это, что предприниматель — владелец капитала не получил никакого дохода? Такой вывод будет ошибочным.

Доход предпринимателя будет складываться по крайней мере из двух частей. Одна часть дохода будет представлять собой плату за труд предпринимателя, за организацию и ведение дела, т. е. то, что в современной экономической науке принято называть безусловной заработной платой. Вторая часть дохода предпринимателя обусловлена тем, что он собственник капитала и вложил в дело этот капитал. Как уже было показано, эта часть дохода может быть выражена в виде годовой процентной ставки, которая, в свою очередь, является количественным выражением чистой производительности капитала.

Эти две части дохода предпринимателя будут представлять собой прибыль с точки зрения бухгалтера, но с точки зрения экономиста — это все элементы **издержек**. Экономическая прибыль возникает в том случае, если общая выручка превышает все издержки — и внешние, и внутренние, включая в последние и нормальную прибыль на капитал в размере **процента**. Существует ли экономическая чистая прибыль как разница между полной выручкой и полными издержками и что она собой представляет?

В предыдущем анализе мы исходили из наличия условий свободной конкуренции, ничем не ограничиваемых пере-

ЛИВОВ капитала в поисках более высокого дохода, оптимального поведения хозяйствующих индивидуумов, основанного на рациональном использовании полной и достоверной информации. Кроме того, мы фактически предполагаем, что экономика является статичной, т. е. ее важнейшие **параметры** — численность населения, предложение ресурсов, технический уровень производства, вкусы и предпочтения остаются неизменными. Статичная экономика вполне предсказуема, экономическая неопределенность сведена к минимуму. В таких условиях экономическая прибыль (сверх вознаграждения за управленческий труд и дохода в форме чистой производительности капитала) должна исчезнуть.

Итак, нулевая экономическая прибыль является следствием статичной экономики и свободной конкуренции в чистом виде. Но в реальной действительности свободная конкуренция, полное равновесие рынка, статичная экономика существовать не могут. Всегда имеются определенная степень несовершенства конкуренции (монополизация рынка), рыночное неравновесие, неоптимальное поведение индивидуумов. Экономика всегда находится в состоянии динамики, поскольку изменяется население, открываются новые источники сырья, развиваются наука и техника, возникают новые потребности и т. д. Сама экономическая информация является редким благом, недоступной в одинаковой степени для всех участников экономических отношений. Иными словами, любая конкурентная рыночная ситуация характеризуется как известной неопределенностью в результате динамичности экономической системы, так и значительным контролем над производством и ценами в результате монополизации рынков.

Именно эта неопределенность рынка, с одной стороны, и монополизация рынка, с другой, и порождают экономическую прибыль, получаемую отдельными предпринимателями как дополнительный, избыточный доход, превышение полной выручки над полными издержками.

Причины появления этого дополнительного дохода могут быть разнообразными: концентрация производства и дифференциация продукта, тайный сговор производителей и технические нововведения, новаторская деятельность предпринимателей, связанная с предвидением, оригинальностью мышления, смелостью и т. п.

Таким образом, если предпринимательство выступает как фактор, нарушающий равновесие рынка, смещающий кривые спроса и предложения в иное положение под воздействием открытия новых технологий, новых рынков и т. п., то и прибыль не может выступать как равновесная цена (об этом и говорилось в начале данного параграфа).

Получение прибыли как избыточного дохода, с одной стороны, не может, как правило, иметь длительного характера, так как конкуренция в конце концов ведет к выравниванию условий хозяйствования, повсеместному распространению технических нововведений и т. п. Но, с другой стороны, причины, порождающие прибыль, постоянно появляются вновь и воспроизводятся, и с этой точки зрения мы вправе рассматривать прибыль как постоянное явление в рыночной экономике, играющее огромную стимулирующую роль. Стремление получить экономическую прибыль, обойти конкурентов, укрепить свои позиции на рынке — постоянно действующий мотив предпринимательской деятельности, толкающий экономику вперед, к постоянному развитию. Ожидание прибыли стимулирует наиболее эффективное распределение и использование ресурсов, снижение затрат, технические нововведения, освоение новых производств и в конечном итоге экономический рост и более полное удовлетворение потребностей.

Вместе с тем важно подчеркнуть, что неопределенность, приносящая прибыль одним предприятиям, одновременно порождает убытки для других. Однако постоянная угроза убытков является таким же мощным стимулом, как и желание получить прибыль.

Основные понятия:

Бухгалтерская прибыль

Экономическая прибыль

Внутренние и внешние издержки

Совершенная конкуренция и нулевая экономическая прибыль

Экономическая прибыль и нарушение совершенной конкуренции

Неопределенность, риск и прибыль

Монополизация и прибыль

Функциональная роль прибыли и убытков в рыночном хозяйстве

Раздел III

МАКРОЭКОНОМИКА

Глава 11. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ИЗМЕРЕНИЕ

Экономическая теория так же как, и хозяйственная практика, использует различные измерения общественного **продукта**. Эти различия обусловлены следующими обстоятельствами: во-первых, различиями в теоретических подходах к характеристике общественного производства; во вторых (и это вытекает из первого обстоятельства), различной методикой статистических расчетов, в-третьих, различные стадии движения общественного продукта требуют соответствующих макроэкономических показателей, которые, естественно, не могут быть одинаковыми.

§ 1. Валовой национальный продукт (ВНП)

Экономическая теория и статистика для измерения **объема** национального производства используют ряд показателей, среди которых важное место занимает показатель валового национального продукта (ВНП). ВНП определяется как рыночная стоимость всей произведенной конечной продукции и услуг в экономике за год. При этом учитывается годовой объем конечных товаров и услуг, созданных гражданами данной страны как в рамках национальной территории, так и за рубежом. Другое определение ВНП представляет сумму доходов предприятий, организаций и населения в материальном и нематериальном производстве Валовой национальный продукт учитывает и амортизационные отчисления, которые **образуются** в результате включения части стоимости используемых инвестиционных товаров (станки, машины и т. п.; в готовую продукцию. Для правильного расчета ВНП необходимо учесть все продукты

и услуги, произведенные в данном году, всего **один** раз. Это позволит избежать двойного счета и завышения стоимости ВВП, поскольку многие продукты продаются несколько раз, прежде чем они будут переработаны и войдут в конечный продукт. Исключить двойной счет позволяет показатель добавленной стоимости, который представляет разницу между продажами фирм и покупками фирмами материалов, инструментов, топлива, энергии и услуг у других предприятий. Иными словами, добавленная стоимость — это рыночная цена продукции фирмы, за вычетом стоимости потребленных сырья и материалов, купленных у поставщиков.

Суммируя добавленные стоимости, произведенные всеми предприятиями, можно определить ВВП, который представляет рыночную стоимость всех выпущенных товаров и услуг.

Определенной модификацией ВВП является показатель валового внутреннего продукта (ВВП), который представляет сумму добавленной стоимости всех производителей товаров и услуг, называемых резидентами. Резиденты — это граждане, проживающие на территории данной страны, за исключением иностранцев, живущих в стране менее 1 года.

Если к показателю ВВП добавить разность между поступлениями от факторов производства (факторными доходами) из-за границы и факторными доходами, полученными зарубежными инвесторами в данной стране, то мы получим показатель ВВП. Так, например, для Франции, после расчета показателя ВВП, нужно добавить поступления факторных доходов из Великобритании, США, Германии и т. д. и вычесть факторные доходы британских, американских, германских и т. д. субъектов рыночного хозяйства, ведущих свою деятельность во Франции. Разность между показателями ВВП и ВВП незначительна и колеблется в пределах $\pm 1\%$ от ВВП.

Статистическая служба ООН рекомендует использовать ВВП в качестве основного показателя для составления системы национальных счетов; в США и Японии используется показатель ВВП.

В конце 1987 г. в СССР было принято постановление правительства **об** использовании методологии ООН при расчете важнейших итоговых макроэкономических показателей. В 1989 г. в отчете Госкомстата уже фигурировал показатель ВВП, хотя, очевидно, точнее было бы назвать

его ВВП, так как сальдо заграничного производства в бывшем СССР и нынешней России составляет все еще исключительно незначительные величины.

Валовой национальный продукт вычисляется в текущих рыночных ценах, что представляет номинальное его значение. Для получения истинной величины этого показателя необходимо очистить цены от влияния инфляции, взвесить их, т. е. применить индекс цен, что дает реальное значение валового национального продукта. В США, например, в 1990 г. ВВП в текущих ценах составил 5570 млрд. долл., а в постоянных ценах (1982 г.) — 4254 млрд. долл.

Отношение номинального ВВП к реальному ВВП показывает увеличение ВВП за счет роста цен и называется ВВП-дефлятором.

Характеризуя валовой национальный продукт как «наиболее точный суммарный измеритель товаров и услуг, которые может произвести страна» (П. Самуэльсон), западные экономисты представляют два метода его измерения.

Метод расчета ВВП по расходам. ВВП определяется как сумма благ и услуг в распоряжении общества в определенный период времени. Величина ВВП — это денежная оценка конечных продуктов и услуг, произведенных за год. Иными словами, необходимо суммировать все расходы на приобретение (потребление) конечного продукта.

В показатель ВВП входят:

1. Потребительские расходы населения (С).
2. Валовые частные инвестиции в национальную экономику (I_g).
3. Государственные закупки товаров и услуг (G).
4. Чистый экспорт (X_n), который представляет разность между экспортом и импортом данной страны.

Таким образом, перечисленные здесь расходы составляют ВВП и показывают рыночную стоимость годового производства.

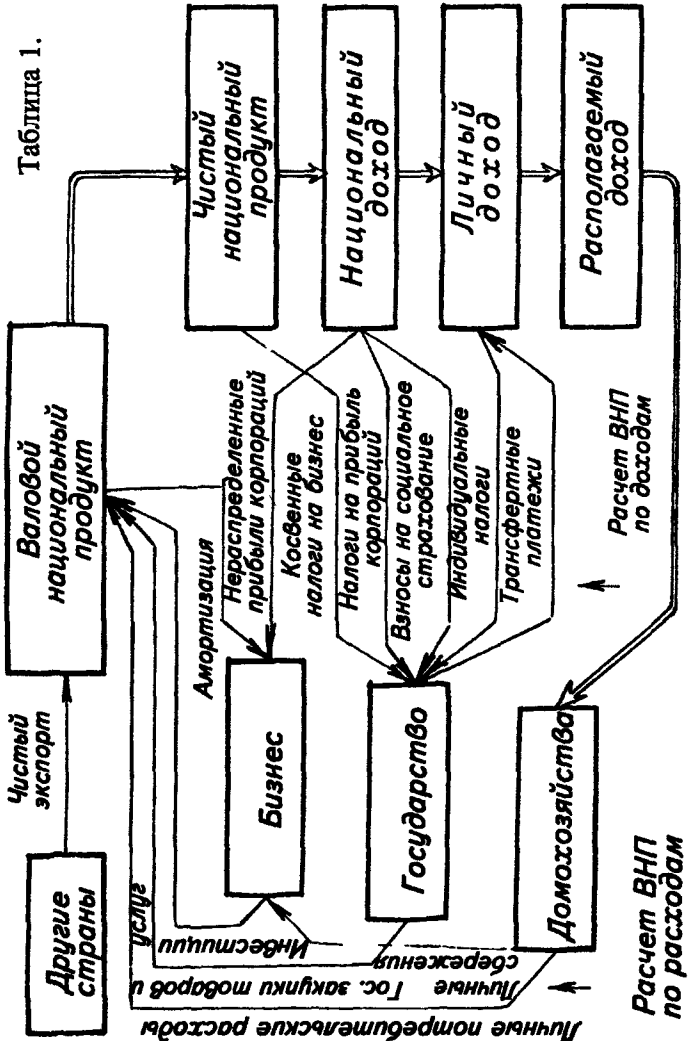
$$C + I_g + G + X_n = \text{ВВП}$$

Метод расчета ВВП по доходам. ВВП, с другой стороны, составляет сумму доходов отдельных лиц и предприятий (зарботная плата, процент, прибыль и рента) и определяется в общем как сумма вознаграждений владельцев факторов производства. В этот показатель также включены косвенные налоги на предприятия, амортизация, доходы от собственности.

ВВП может также определяться как сумма доходов отраслей народного хозяйства.

Совмещение двух подходов к расчету ВВП по расходам и доходам показано на следующей схеме (см. табл. 1). Предложенная схема описывает одновременно два согласованных между собой подхода к расчету ВВП. ВВП,

Национальное производство и кругооборот доходов и расходов



рассчитанный по доходам, распределяется на заработную плату наемных работников, рентные платежи, процент, дивиденды, доходы индивидуальных собственников, налоги на прибыль корпораций, нераспределенные доходы корпораций, косвенные налоги на бизнес, амортизационные отчисления.

Следующие далее вычеты и добавления, показанные стрелками, позволяют получить показатели чистого национального продукта, национального дохода, личного дохода и располагаемого дохода. Схема учитывает также налоги с граждан, уплачиваемые из личного дохода и налоги с корпораций, взносы на социальное страхование, источники инвестиций у предприятий и др.

ВВП, рассчитанный по расходам, включает 4 потока — инвестиции частного предпринимательства, государственные закупки товаров и услуг, потребительские расходы населения и чистый экспорт (экспорт минус импорт).

Очевидно также, что кругооборот доходов и расходов — возобновляемый и расширяющийся процесс: расходы стимулируют рост доходов, которые, в свою очередь, позволяют увеличить расходы.

Оба метода считаются равноценными и дают одинаковую величину ВВП.

Наиболее разработанной является статистика ВВП в США, которая проводится Бюро экономического анализа Министерства торговли страны. Здесь ВВП исчисляется не изолированно, а в рамках системы национальных счетов, которая, помимо счетов ВВП и НД (национального дохода), включает межотраслевой баланс продукта и капиталовложений, баланс финансовых **потоков, -баланс** национального богатства и баланс трудовых ресурсов.

В США ВВП учитывает конечные товары • услуги, т. е. в ВВП включается только такая продукция, которая либо навсегда покидает процесс производства, поступая в личное или общественное потребление, либо возвращается в сферу производства как инвестиционные товары. Сырье, полуфабрикаты и вспомогательные материалы не учитываются.

ВВП включает сальдо внешнеторговых операций США с другими странами. Для сведения баланса в ВВП включается часть продукта, произведенного гражданами **США** вне страны, а продукт, созданный в США не американскими

гражданами, не учитывается. Кроме того, в ВВП входит чистый приток доходов как сумма прибыли, дивидендов и процентов на вложенный за границей капитал, рентных платежей и т. п.

Первоначально в США ВВП исчислялся в фактических, текущих ценах, что искажало измерение объема производства вследствие инфляционного процесса, влияющего на цены. Динамику производства в чистом виде показывает ВВП в постоянных ценах базисного года (каждые 10-15 лет определяется новый базисный год). Показатель ВВП в постоянных ценах возрастает заметно меньше, чем в текущих. **Так**, среднегодовой темп прироста ВВП в текущих ценах в **США** в 1973-1985 гг. составил 9,8%, тогда **как** темп прироста реального ВВП за этот же период — 2,8%. Несовпадение этих показателей объясняется инфляцией.

Кроме того, в США Экономический совет **при** президенте рассчитывает так называемый потенциальный ВВП, который показывает производственные возможности американской экономики, т. е. учитывает полностью используемые трудовые ресурсы страны (см. гл. 10, § 2).

Такой подход позволяет оценивать эффективность внутриэкономической политики американского правительства и прежде всего политики в области занятости, что, на наш взгляд, не лишено смысла и для оценки результатов экономической политики, проводимой исполнительной властью в нашей стране.

Поскольку фактическая безработица нередко превосходит так называемый естественный уровень в 6-7% от самодеятельного населения, то потенциальный ВВП оказывается значительно ниже фактического, и этот разрыв имеет тенденцию и возрастанию: в 1955 г. фактический ВВП и потенциальный ВВП в США почти совпадали, в начале 70-х годов разрыв между ними составлял 60 млрд. долл., а в начале 80-х годов — превзошел рубеж 250 млрд. долл.

§ 2. ВВП в процессе перераспределения: система взаимосвязанных показателей

ВВП и ВВП — не единственные показатели национальных счетов, которые отражают движение совокупных величин.

В экономической теории и статистике широко используются взаимосвязанные показатели национальных счетов, которые рассчитываются на основе ВВП. К ним относятся чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход и располагаемый доход.

Чистый национальный продукт представляет собой более совершенный показатель по сравнению с ВВП, поскольку в нем не учитываются амортизационные отчисления. С помощью показателя чистого национального продукта (ЧИП) можно измерить годовой объем производства, который экономика (предприятия, государство, иностранные граждане) в состоянии **потребить**, не сокращая производственные возможности будущих периодов. ЧНП = ВВП — амортизация.

Национальный доход. Для определения показателя общего объема заработной платы, процента, прибыли и ренты, т. е. платежей, полученных при производстве ВВП в данном году, необходимо вычесть из ЧНП косвенные налоги на предпринимателей. Смысл этого подсчета в том, что государство, взимая косвенные налоги с предприятий, ничего не вкладывает в производство и поэтому его нельзя рассматривать как поставщика экономических ресурсов. Таким образом, получаем показатель национального дохода (НД). С точки зрения собственников ресурсов, национальный доход является измерителем их доходов от участия в производстве за текущий период. Предприятия рассматривают национальный доход как показатель, отражающий уровень цен на факторы производства, или ресурсы.

Исследованием национального дохода занимались экономисты различных направлений. Так, английский экономист XVII в. У. **Петти** предпринял в **1664** г. попытку анализа доходов капиталистического общества и их распределения. Он составил баланс доходов и расходов населения Англии того времени. При этом при расчете размера национального дохода он определял сумму доходов всего населения, полученных с земли, домов, капиталов и за счет трудовых затрат.

Проблемы воспроизводства и национального дохода изучали **А. Смит** и **Д. Рикардо**. Они определяли стоимость всего общественного продукта суммой доходов **общества**, исключая при этом входящую в стоимость продукта стоимость средств производства.

Аналогичных взглядов придерживался швейцарский экономист Симонд де Сисмонди, который не делал различий между величинами годового продукта общества и национального **дохода**.

Французский экономист Ж.-Б. Сэй утверждал, что стоимость и полезность вещи есть результат услуг трех факторов производства - труда, капитала и земли, а общая стоимость всех продуктов складывается из доходов трех классов - рабочих, капиталистов и земледельцев. Национальный доход создает каждый человек, получающий доход.

Современные западные экономисты унаследовали от экономистов прошлого, прежде всего от Ж.-Б. Сэя, представления о том, что национальный доход создают различные и равноправные факторы производства. Смысл такого подхода состоит в том, что каждый вид деятельности одинаково приносит доход, каждый получатель дохода одновременно является его творцом, независимо от профессии и сферы деятельности. Сюда включаются государственные чиновники, военнослужащие, церковнослужители и др.

Американская статистика, как отмечалось выше, определяет национальный доход как сумму доходов всех владельцев участвующих в производстве факторов, т. е. как сумму заработной платы, прибыли, процента и ренты. Национальный доход меньше, чем валовой национальный продукт (ВНП) на величину косвенных налогов и амортизационных отчислений от стоимости основного капитала. Ряд ученых в нашей стране по-прежнему считает, что экономически неоправданно в национальном доходе учитывать доходы от деятельности полицейского, военного, юриста, работника средств массовой информации. Все эти профессии, согласно подходу марксистской политэкономии, создают специфические услуги, но не имеют прямого отношения к процессам общественного воспроизводства в стране. Более того, по мнению этих ученых, подобная методика подсчета дает повторный счет доходов, искусственно увеличивает показатель национального дохода приблизительно на 20-30%

Личный доход представляет собой полученный доход, в отличие от НД, который является заработанным доходом. Здесь следует отметить, что часть заработанного дохода — взносы на социальное страхование, налоги на прибыль предприятий и их перераспределение - не поступает в

распоряжение населения. В то же время трансфертные платежи, которые не являются результатом хозяйственной деятельности работника, по сути, представляют часть их дохода. Таким образом, личный доход как фактически полученный доход, можно вычислить путем вычитания из национального дохода взносов на социальное страхование, налогов на прибыль предприятий, нераспределенных прибылей и добавления суммы всех трансфертных платежей.

Располагаемый доход находится в личном распоряжении членов общества. Его величина может быть получена путем вычитания индивидуальных налогов (подходного, налогов на личное имущество, на наследство) из личного дохода.

Взаимосвязь ряда макроэкономических показателей (в скобках приняты обозначения на английском языке):

Валовой национальный продукт (GNP)

— амортизация:

Чистый национальный продукт (NNP)

— косвенные налоги на предпринимателей:

Национальный доход (NI)

— взносы на социальное страхование

— налоги на прибыли корпораций

— нераспределенные прибыли корпораций

+ трансфертные платежи:

Личный доход (PI)

— налоги на личный доход:

Располагаемый доход (DI)

Знание этих взаимосвязей поможет лучше понять финансовую систему и социальную политику государства в «смешанной экономике», где через налоги перераспределяется значительная часть созданного национального дохода.

§ 3. ВВП и «чистое экономическое благосостояние»

Показатель ВВП дает возможность в денежном выражении измерить объем годового производства страны. Вместе с тем считается, что ВВП неполностью отражает реальное экономическое благосостояние нации, что объясняется следующими обстоятельствами.

Практически во всех странах отсутствует систематическая и достоверная статистика таких видов деятельности, как домашний уход за больными и детьми, домашнее благоустройство, репетиторство, которые, несомненно, **увеличивают** благосостояние общества. Не учитываются в

ВНП результаты таких секторов теневой экономики, как нелегальные виды развлечений, рэкет, производство и продажа наркотиков, которые отрицательно сказываются на благосостоянии общества. ВНП не включает домашнюю работу (ремонт квартир, электро- и радиоаппаратуры, обуви, автомашин и др.), которая увеличивает благосостояние, но имеет нерыночный характер. Отсутствует в этом показателе оценка негативных результатов расширения производства (истощение ресурсов, изменение климата, загрязнение окружающей среды), что влечет за собой уменьшение благосостояния общества. Кроме того, как известно, в условиях высокоразвитой экономики уровень доходов достаточен для качественного отдыха и увеличения времени досуга значительной части населения, что равнозначно увеличению благосостояния общества.

Учесть влияние этих факторов на общественное благосостояние позволяет показатель «чистого экономического благосостояния» общества (ЧЭБ), введенный в научный оборот американскими экономистами В. Нордхаусом и Дж. Тобином. ЧЭБ равен ВНП — отрицательные факторы, воздействующие на благосостояние + нерыночная деятельность (в денежной оценке) + денежная оценка свободного времени.

§ 4. Система национальных счетов

Система национальных счетов (СНС) позволяет в наглядной форме представить ВНП (ВВП) на всех стадиях его движения, т. е. производства, распределения, перераспределения и конечного использования. Стандартная система национальных счетов, разработанная статистической комиссией ООН, применяется с 1953 г. Существенный вклад в разработку современной СНС был сделан лауреатом Нобелевской премии американским экономистом Саймоном Кузнецом и английским экономистом Ричардом Стоуном. Попытки составления СНС предпринимались в Великобритании (1946 г.), во Франции (1949 г.), в США (1947 г.). В СССР в 60-е годы проводилась работа по составлению сводного материально-финансового баланса, практическое же его использование в России относится к началу 90-х годов. В настоящее время национальные счета используются более чем в 100 странах мира.

СНС отражает идею общего экономического равновесия в стране, когда наблюдается **соответствие** (равенство) различных ресурсов и их использования. Для лучшего пони-

Использование балансов системы национальных счетов необходимо **для** проведения эффективной макроэкономической политики государства, экономического прогнозирования, а также для международных сопоставлений национального дохода.

Основные понятия:

Валовой национальный продукт (ВНП)

Валовой внутренний продукт (ВВП)

Методы расчета ВНП (по доходам и расходам)

Проблема исключения двойного счета

Добавленная стоимость

Личные потребительские расходы

Валовые частные инвестиции

Амортизация

Государственные закупки товаров и услуг

Чистый экспорт

Косвенные налоги на бизнес

Национальный доход и чистый национальный продукт

Личный доход

Располагаемый доход

Кругооборот доходов и расходов

Номинальный и реальный ВНП

Дефлятор

Потенциальный ВНП

Система национальных счетов (СНС)

«Чистое экономическое благосостояние»

Глава 12. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

§ 1. «Фиаско» рынка и необходимость государственного регулирования: возможности и пределы

Рынок, как было показано в предыдущих главах раздела «Микроэкономика», представляет собой хорошо отлаженный, несмотря на свой спонтанный характер, механизм, способный решать экономические задачи, стоящие перед обществом. Это, однако, не отрицает той роли, которую призвано играть государство. Идеальная модель экономического устройства общества предполагает использование механизма государственного регулирования для решения различных проблем. Рассмотрим основные из них.

Правовое обеспечение функционирования рыночного механизма

На государство возлагается серьезная задача — защита прав производителей и потребителей, действующих на рынке. «... промышленное общество, основанное на рыночных отношениях и предлагающее значительную свободу выбора, немислимо без правовой системы, без власти закона», — отмечает **видный** английский социолог Карл **Поппер (Поппер К.** Открытое общество и его враги, М., т.1, 1992. С.8). Для Нормального осуществления экономической деятельности субъекты должны быть защищены законодательно.

Прежде всего должно быть обеспечено право собственности. Собственник, не уверенный в неприкосновенности своей собственности, будет опасаться ее отчуждения и ограничения своего права на нее и не сможет использовать в полную силу творческий и материальный потенциал. Поэтому необходимо наличие законодательства, обеспечивающего право собственности.

Важную роль в правовом обеспечении имеет государственное противодействие неограниченной власти монополий. В **экономически** развитых странах разработано антимонопольное законодательство, ограничивающее элемент нездорового и недобросовестного соперничества. Подробнее об антимонопольном законодательстве см. гл. 7.

Большое значение имеет законодательство о защите прав потребителей. Принимаются серьезные санкции против продажи **некачественных** товаров, ложной информации о деятельности фирм и т.п.

Разработаны законы относительно защиты интеллектуальной собственности, деятельности банковской сферы и других областей экономики. **Наконец**, уголовное законодательство, направленное против краж, насилий, убийств, создает более стабильную ситуацию в стране и таким образом также улучшает функционирование **рынка**.

Производство общественных товаров

Как отмечалось в гл. 6, рынок в отдельных случаях оказывается неспособным обеспечить производство определенных товаров — так называемых общественных товаров. В настоящей главе необходимо подробнее рассмотреть роль государства в этой области.

Подобных товаров и услуг, относимых к категории **общественных**, достаточно много. Напоминаем, что к ним относятся товары оборонного назначения, содержание правоохранительных органов, дороги, **дорожная** разметка и знаки и целый ряд аналогичных товаров. Все эти блага служат интересам общества в целом, предельные издержки на их производство не зависят от количества потребителей, и государству целесообразнее взять на себя заботу об их содержании.

Государство финансирует подобные сферы бюджетных **средств**. Известно, что расходы на оборону являются на сегодняшний день одной из весьма значительных статей в расходной части **бюджета**. Большую расходную статью составляют средства, выделяемые на социальные нужды и на содержание государственного **аппарата**. Источник финансирования — налоги. Причем в данном случае отсутствует непосредственная связь между величиной уплачиваемого налога и реальным участием в процессе потребления данного общественного товара. Из-за незначительного размера или вообще отсутствия предельных **издержек**, которые вызывает каждый дополнительный **потребитель**¹, не имеет смысла строить сложную систему оплаты общественных **благ**, поэтому они и финансируются из государственного **бюджета**.

Минимизация **транзакционных** издержек

О сложности решения проблемы транзакционных **издержек**, используя лишь рыночные механизмы, также упоминалось в гл. 6. В данной главе необходимо сказать о том, как государство решает эту проблему.

В принципе, принимая на себя содержание общественного блага, государство решает и задачу минимизации транзакционных издержек: весьма сложно **было бы**, например, заключать сделку с **каждым** участником движения по шоссе на дорогах, заставляя каждого, кто пользуется услугами скоростной трассы, платить определенную сумму при въезде или выезде. Ясно, что такая система создавала бы «пробки» на дорогах, затрудняла бы проезд **и** в конечном счете уничтожила бы все те полюсы, ради которых такая скоростная трасса была **создана**.

¹Например, стоимость радиовещания не изменится от того, прослушают ли радиопередачу 500 тыс. человек или 1 млн. **человек**.

Есть товары, которые, по определению, не относятся к общественным (предельные издержки при производстве дополнительной единицы продукции не равны нулю), но из-за высоких транзакционных издержек государству все же бывает выгодно взять на себя их финансирование. Классический пример подобных товаров — некоторые виды страхования, в основном связанные с производственной деятельностью: страхование на случай безработицы, по старости. Частные страховые компании нуждаются в дорогостоящей рекламе, содержании административного аппарата и страховых агентов, что не нужно государству. Поэтому затраты государства в данной области значительно ниже, и подобные товары, как и общественные товары, целесообразнее производить государству.

Компенсация внешних издержек (экстерналий)

Государству принадлежит существенная роль в компенсации экстерналий. Выше (в гл. 6) был рассмотрен пример того, как производится минимизация отрицательных экстерналий путем частных переговоров. Однако традиционно государству отводится основная роль в области решения этой задачи. Существуют два основных способа минимизации отрицательных экстерналий.

Первый способ — принятие административных мер по отношению к тем, кто вызывает отрицательные **экстерналии**. Например, в США виновникам ухудшения или загрязнения окружающей среды предъявляются обвинения на основании Закона о гражданских правонарушениях, Закона о нарушении прав собственности, а также принятых в 70-е годы Закона о чистом воздухе, Закона о чистой воде, Закона об ограничении шума, Закона о национальной экологической политике. На государство возлагается осуществление контроля за отрицательными внешними эффектами с применением административно-командных мер, гражданского кодекса, штрафных санкций, рыночных лицензий на выброс отходов до определенного уровня загрязнения окружающей среды.

Последний способ ограничения государством отрицательных экстерналий стал причиной образования рынка **прав** на причинение внешних издержек.

Государственные лицензии на сброс отходов выступают объектом купли-продажи на рынке на основе спроса и предложения **на** них. Загрязнители, купившие такие лицензии, но сократившие на период их действия вредные вы-

бросы, могут остаток по лицензии продать на рынке, а если они полностью освобождаются от сброса отходов, то они могут продать лицензию тем, кто не укладывается в разрешенные нормы выброса.

На приведенном графике (рис.1) предложение сброса отходов изображено вертикальной кривой *S* и отражает установленный предел на объем допустимого государством загрязнения (100000 тонн). Он соответствует оптимальному уровню загрязнения. На этот объем выпускаются лицензии. Равновесная цена лицензий на рынке определяется точкой пересечения кривых спроса *D* и предложения *S* (т.е. 40 долл. за тонну сброса).

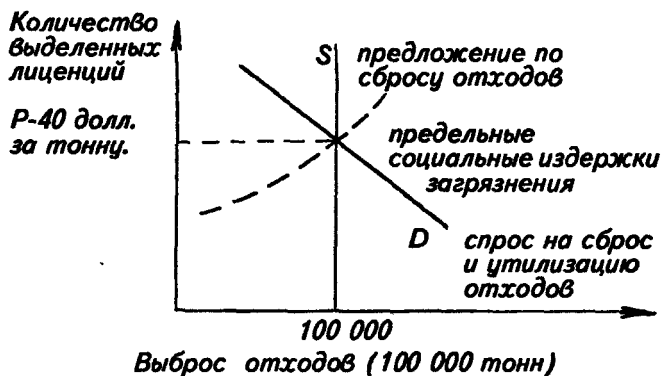


Рис.1

Позиция защитников оптимального объема загрязнения **подвергается** критике из-за невозможности точного измерения издержек от загрязнения, которые несут другие предприятия, а также граждане. Возникают также споры вокруг экономической политики, основанной на признании прав на побочные эффекты.

В экономической литературе подчеркиваются трудности внедрения в хозяйственную жизнь высокоэффективных средств и методов контроля за состоянием окружающей среды и утилизации отходов производства. И тем не менее формирование рынка прав на загрязнение может способствовать если неполному уничтожению отрицательных внешних эффектов (что вряд ли возможно), то, по крайней **мере**, их минимизации.

Помимо установления норм и применения запретов, т. е. помимо прямого административного вмешательства с

целью минимизации отрицательных **экстерналий**, государство использует и другой способ — **косвенный** метод борьбы с отрицательными экстерналиями через налоговую сферу. **Суть** его заключается в том, что производители, являющиеся основными виновниками возникновения отрицательных внешних эффектов, облагаются налогами, что заставляет их в определенном смысле менять свое поведение.

Кроме отрицательных экстерналий существуют и положительные **экстерналии**, когда выгоду получает не только непосредственный потребитель данного блага, но и «третьи лица». Под «третьими лицами» здесь, как правило, понимается общество в целом.

Государство поощряет возникновение положительных экстерналий. В этих целях проводится субсидирование. Предоставляется ли субсидия потребителю (он сможет платить более высокую цену) или производителю (снижаются его издержки), в любом случае это ведет к увеличению потребления блага. Как правило, государство стремится предоставить субсидию тому, у **кого** большая эластичность спроса по доходам, **так** как степень реакции после субсидии на потребление **блага** будет выше. Государство субсидирует здравоохранение, образование, различные благотворительные программы, поскольку от реализации мероприятий в этих сферах выигрывают не только непосредственные получатели **блага**, но и общество в целом: ведь чем больше здоровых, образованных и культурных людей будет в обществе, тем больше предпосылок для развития имеет такое общество.

Стабилизация макроэкономических колебаний

Наконец, государству принадлежит важная роль в сглаживании макроэкономических колебаний, которым подвержена экономика.

Подробнее этот вопрос будет рассмотрен в главе 13.

Мы видим, что государственное регулирование необходимо осуществлять в определенных пределах. Эти пределы установлены масштабами «фиаско» рынка в целом и конкретной экономической ситуацией. Умелое государственное регулирование позволяет ликвидировать те «провалы», которые невозможно восполнить, используя исключительно рыночный механизм. И вслед за Авраамом Линкольном мы можем сказать: «Разумная цель государства состоит в том, чтобы делать для людей то, что им требуется, но они сами своими силами не могут делать вообще или не могут делать должным образом».

§ 2. Теория общественного выбора

Теория общественного выбора сформировалась в качестве самостоятельного направления в конце 60-х гг. Ее рождение было во многом подготовлено работами американского экономиста К. Эрроу и шотландского экономиста Д. Блэка, которые развивали математический подход к экономической теории, но **в то** же время ставили своей задачей применение методов экономического анализа и к политическим процессам. Это направление развивалось в дальнейшем в тесной связи с неоклассическими и институциональными моделями.

Основной предмет теории общественного выбора — исследование взаимозависимости политических и экономических явлений. В рамках этой теории ведется поиск принципов экономического регулирования, которые дали бы возможность учитывать политические и социальные черты общества.

Характерные вопросы, рассматриваемые теорией общественного выбора — государственные финансы, процесс голосования, деятельность правительства и т.п. В числе ее ведущих представителей — лауреат Нобелевской премии по экономике и автор таких работ, как «Демократия в дефиците», «Подсчет согласия», «Основание правил» (в соавторстве с Р. Вагнером, Г. Туллоком и Г. Бренаном соответственно) американский экономист Джеймс Бьюкенен. В США издается специальный журнал «Public choice» («Общественный выбор»), что говорит о распространении влияния этой теории.

Дж. Бьюкенен высказывал предположение о том, что принцип рационального экономического поведения применим и при исследовании политических процессов. Это означает, что человек, занявший государственную должность, не обязательно будет руководствоваться исключительно соображениями общественного благополучия и проведения в жизнь решений, отражающих мнение **всех** его избирателей. Так, если обычный рядовой потребитель заинтересован в максимизации полезности, бизнесмен — в максимизации прибыли, то и представитель государственных органов будет стремиться к максимизации своей частной выгоды. А эта выгода состоит в реализации желания быть переизбранным, получить как можно больше голосов на выборах. Как отмечал Людвиг фон Мизес, известный

представитель неолиберализма, «... в управлении государственными учреждениями приходится использовать принципы, совершенно отличные от тех, которые **применяются** в системе, ориентированной на прибыль... Бюрократическое управление — это метод, применяемый при ведении административных дел, результаты которых не имеют денежной ценности на рынке» (Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М., 1993. С.42). В этой ситуации не всякое решение, принятое государственными органами, например, законодателями, будет оптимальным с экономической точки зрения. Ведь законодатели — живые люди, и в процессе принятия политических решений их частные интересы будут непременно ими учитываться. П.Хейне приводит занимательный график (рис.1), иллюстрирующий принцип рационального экономического поведения государственного деятеля (Хейне П. Экономический образ мышления, М., 1991. С 433):

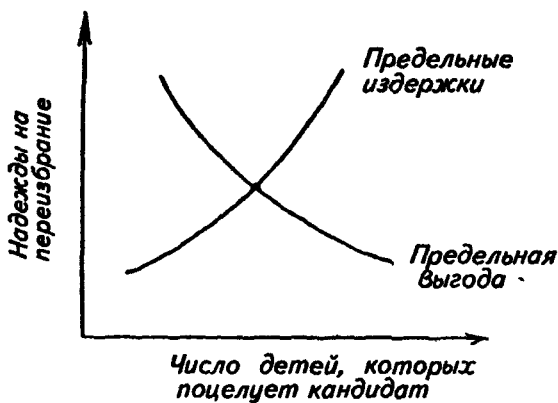


Рис. 1.

В шуточной форме на этом графике отражена важнейшая идея теоретиков общественного выбора: государственное должностное лицо так же, как и другие субъекты рыночной экономики, стремится уравнять свои предельные издержки и предельные выгоды, или MC должны быть равны MR .

Особенность подхода теории общественного выбора заключается в том, что частный интерес рассматривается как

основной побудительный мотив не только в повседневной жизни и бизнесе, но и в общественной жизни. Любое решение, принимаемое обществом, зависит от экономических оценок голосующими своих затрат и выгод в связи с его реализацией. Важнейшие решения, которые должны принимать правительственные организации, связаны с производством общественных благ, о чем уже шла речь в гл. 6, § 6.

Рассмотрим пример принятия решения о производстве товара коллективного пользования, или общественного блага, — дорожных знаков в городе X. В условиях прямой демократии возможны следующие ситуации.

Предположим, что существуют три равных группы населения: А, В, С, из которых лица, входящие в группу А, получают от данного мероприятия наибольшую индивидуальную предельную выгоду, так как они чаще других пользуются автомобилем, за ними следуют представители группы В и, наконец, наименьшую предельную выгоду получают лица из группы С, которые вообще не имеют личных автомобилей и участвуют в уличном движении лишь как пешеходы. При этом общественная предельная выгода определяется как сумма индивидуальных предельных выгод (суммирование цифр по строке в столбце 4 равно соответствующей цифре в столбце 3).

Таблица 1

Количество знаков	Общая выгода общества в данном городе (денежн. ед.)	Предельная выгода общества в данном городе	Индивидуальная предельная выгода по группам		
			А-70%	В-20%	С-10%
1	2	3	4		
1	200	150	105	30	15
2	350	100	70	20	10
3	450	50	35	10	5
4	500	25	17,5	5	2,5
5	525				

Предельные издержки для каждого дополнительного дорожного знака одни и те же — 50 ед.

* Сравните с понятиями общей и предельной полезности в гл.6, § 4

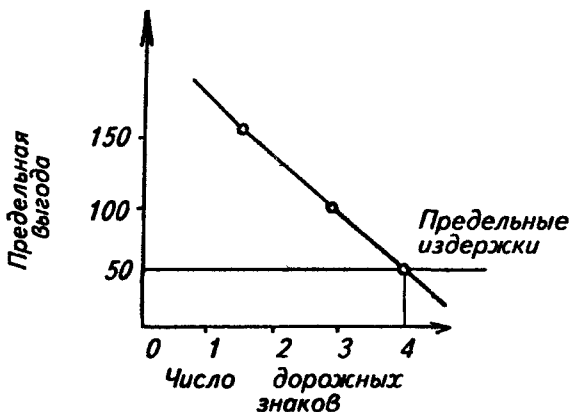


Рис.2

Для общества оптимальный объем производства — четыре знака (рис. 2). Но за какое количество будут голосовать наши жители?

Это зависит от соотношения затрат и выгод. Здесь возможны три случая (I, II, III).

I. Если затраты распределяются в той же пропорции, что и выгоды, то голосование приведет к идеальному результату. Все группы будут голосовать за установление четырех знаков, поскольку в таком случае их предельные выгоды будут равны предельным затратам (издержкам).

Но, скорее всего, такой идеальной ситуации не будет. Возможны два вида отклонений.

II. Если затраты распределяются поровну между группами (каждая группа платит по $1/3$ от 50, т.е. 16,6 ед., а выгоды — в заданной пропорции, т.е. неравномерно), картина будет иная. Такие затраты превышают предельную выгоду группы С даже при установлении второго знака ($16,6 > 15$), но голосование будет на стороне большинства А+В. Точно также пройдет предложение относительно третьего знака. Но четыре знака уже не могут быть установлены, поскольку группы В и С дадут в сумме $2/3$ голосов «против» (для группы В: $10 < 16,6$ и она присоединится к группе С). Итак, при равномерном распределении затрат и неравномерном — выгод на товары коллективного потребления — будет тратиться меньше средств, чем необходимо для общества.

III. Другой вид отклонения, когда затраты распределяются неравномерно (группа А несет 90% затрат, или 45 ед.,

В и С — по 5%, или по 2,5 ед.), а выгоды — равномерно. Группа А будет против установления уже третьего знака, так как предельная выгода этой группы ($100 : 3 = 33,3$) меньше предельных затрат (45), но группы В и С проголосуют «за». Пройдет решение о четырех и даже пяти знаках, так как предельная выгода В и С ($25 : 3 = 8,3$) больше их предельных затрат (по 2,5 ед.). Таким образом, в случае неравномерных затрат и равномерной выгоды будет **тратиться больше средств, чем оптимально необходимо.** "

Эти примеры приводят нас к следующему **выводу**: в общественной жизни люди ведут себя, исходя исключительно из своих частных интересов, что не всегда в итоге приводит к результату, отвечающему интересам общества в целом.

Пример с установкой дорожных знаков относится к практике **прямой демократии**, когда каждый налогоплательщик по закону имеет возможность проголосовать по любому конкретному вопросу, связанному с финансированием производства общественных благ.

В современных странах с развитым рыночным хозяйством осуществляется практика не прямой, а **представительной демократии**: все, имеющие право голоса, периодически избирают своих представителей в законодательные органы, а уж избранные законодатели проводят в жизнь те или иные решения, в том числе и связанные с финансированием общественных благ, предоставлением субсидий, введением таможенных тарифов и т.п.

В таких условиях наибольшие шансы реализовать через официальное лицо свои экономические интересы имеют хорошо организованные группы давления, или лобби. Это могут быть организации фермеров, мощные отраслевые профсоюзы, военно-промышленный комплекс и т.д. Теория общественного выбора рассматривает процесс принятия решений в условиях представительной демократии как разновидность рыночной сделки, или торга: «Вы мне обеспечиваете голоса на выборах — я вам обеспечиваю проведение в жизнь конкретных правительственных программ, удовлетворяющих ваши интересы». Лоббисты ищут не что иное, как **политическую ренту** («погоня за политической рентой», в терминах экономической теории). Политическая рента — это **получение экономической ренты** (см. гл. 10, § 4) **через политические институты** или, иначе выража-

ясь, путем политического процесса. Группы давления получают политическую ренту, когда законодатели принимают правительственное решение о введении импортных пошлин (**выигрывают** отечественные производители аналогичного товара), выделении многомиллиардных средств на гарантированную закупку военной продукции и т.д.

Необходимо заметить, что представители теории общественного выбора не являются, как отмечают американские экономисты Э.Долан и **Д.Линдсей**, неисправимыми циниками, предполагая, что государственный чиновник преследует непременно, всегда и только свою частную выгоду. Дело в другом, а именно в том, что реализация общественных интересов переплетается и с реализацией частных интересов. А такой подход делает модель принятия политических решений более соответствующей реальности.

В теории общественного выбора широко используется микроэкономический подход для объяснения процесса принятия политических решений. Так, современный американский представитель этого направления Э.Даунс в своей работе «Экономическая теория демократии» исследует поведение рационального избирателя и предлагает следующую формулу (Downs **A.** An economic theory of democracy. N.Y. 1957, p.38):

$$E(U_{t+1}^A) - E(U_{t+1}^B),$$

где

t+1 — период времени между прошедшими и настоящими выборами;

A — партия у **власти**;

B — оппозиция;

U — полезность от деятельности правительства за период, **t+1**;

E — ожидаемая ценность.

При этом если в результате получается положительное число, избиратель голосует за партию **A**, если отрицательное — за оппозицию, если «**0**» — избиратель воздерживается от голосования, но, будучи рациональным **субъектом**, оценивает деятельность того правительства, которое находится у власти, за истекший период **t** еще и по следующей формуле (Downs **A.** An economic theory of democracy. N.Y. 1957, p.42):

$$\frac{U_t^i}{U_t^a},$$

где U_t^i — максимально возможная полезность, идеальная (i — ideal), которую можно было бы получить за истекший период t .

U_t^a — полезность, реально полученная (a — actual) за истекший период t .

При хорошем рейтинге избиратель все же проголосует за партию, находящуюся у власти, при плохом — против.

Сторонники теории общественного выбора приходят к выводу, что именно в силу экономических причин существует политическое неравенство и возможно принятие нецелесообразных решений. Важнейшие из этих причин следующие:

- 1. Нарушение пропорций между предельными затратами и предельными выгодами, рассмотренное выше, может привести к неправильному, с общественной точки зрения, принятию экономического решения.

2. Неравенство в получении информации. Лучше информированы люди с высокими доходами, хорошо организованные лоббистские группы. Следовательно, они максимизируют свою прибыль, получая политическую ренту. Неравенство в получении информации связано и с феноменом, присутствующим в системе представительной демократии и получившем название рационального игнорирования. Допустим, что необходимо оценить правительственное решение, проведение в жизнь которого принесет выгоду обществу в целом, хотя отдельные группы населения могут проиграть (например, отмена субсидий какому-либо сектору экономики). Однако каждый отдельный избиратель получит малую выгоду от этого (общая выгода распределится среди всего населения). В таких обстоятельствах избиратели ведут себя апатично или равнодушно, что и получило название рационального игнорирования — большому количеству людей нет смысла собирать и оценивать информацию о данном проекте, организовываться ради почти неощутимой выгоды. А вот ущемленное меньшинство, которое пострадает от отмены субсидий, будет организовываться в группы давления, о которых говорилось выше.

3. Недобросовестность государственных чиновников (государственной бюрократии), которые, преследуя свой частный интерес, стремятся получить наибольшее количество голосов на следующих выборах и принимают такие решения, которые помогут им достичь этого (общественно популярные решения), хотя они могут быть невыгодны с точки зрения экономической эффективности. Кроме того, они могут быть подвержены сугубо личным интересам, как все обычные люди, и эти личные интересы могут в определенный момент превзойти чувство долга как государственного лица.

4. Несоразмерность временных горизонтов., Так, выборы будут проходить в этом году, а последствия реализованных предвыборных обещаний проявятся позже. Простейший пример: кривая Лаффера в краткосрочной и долгосрочной перспективе (подробнее об этой кривой в гл. 17):

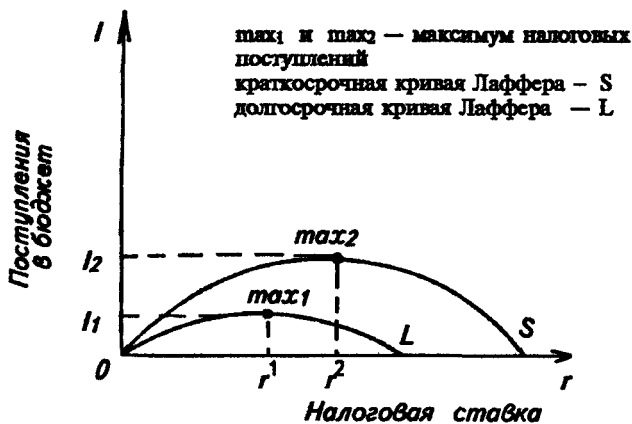


Рис. 3.

В долгосрочной перспективе налоговая ставка, выше которой нет смысла поднимать планку, оказывается на более низком уровне. Но решение об изменении налоговых ставок принимается законодателями сегодня, и оно может быть принято неверно.

Решение всех этих проблем сторонники общественного выбора видят в свободном развитии рыночных процессов, хотя они не отрицают и положительной роли государства, которое способно исправлять несовершенства рыночного механизма в определенных пределах.

§ 3. Государственное регулирование экономики: основные инструменты

Выделим главные формы и методы вмешательства государства в экономику. Прежде всего важно различать две основных формы: прямое вмешательство через расширение государственной собственности на материальные ресурсы, законодательство и управление производственными предприятиями и косвенное вмешательство с помощью различных мер экономической политики.

Прямое вмешательство. Во всех **промышленно** развитых странах существует более или менее значительный по своим масштабам государственный сектор экономики. Его размеры могут служить критерием экономической роли **государства**, хотя он не абсолютен. Государство обладает капиталами в самых разнообразных формах, предоставляет кредиты, принимает долевое участие, является собственником **предприятий**. Это делает государство владельцем части общественного **капитала**. В государственном секторе **западных** стран занята довольно большая группа людей: от **11%** общей численности лиц наемного труда во Франции и Италии до 8-9% в ФРГ, Бельгии и Голландии.

Во всех промышленно развитых странах становление и развитие государственного сектора происходило практически в одних и тех же отраслях (угольная промышленность, электроэнергетика, морской, железнодорожный и воздушный транспорт, авиация и космонавтика, атомная энергетика и т.п.). Речь идет, как правило, об **отраслях**, где инвестиционные ресурсы, то есть совокупность оборудования и машин, необходимых для производства, имеют особенно большое значение, и стоимость их **велика**. Однако такая величина инвестиционных ресурсов делает эти отрасли весьма чувствительными к конкуренции и периодическим **кризисам** (см. гл. 14).

Прямое вмешательство государства — это и принятие законодательных актов, призванных упорядочить и развивать отношения между всеми элементами рыночной системы. Примеры государственного регулирования экономики путем издания законодательных актов необычайно разнообразны. К ним можно отнести, помимо упомянутого антитрестовского законодательства в США, положение о кооперации во Франции и т.д. (подробнее об антитрестовском законодательстве см. в гл. 7).

Косвенное вмешательство. В зависимости от цели вмешательства меры экономической политики могут быть направлены **на:**

— стимулирование капиталовложений и восстановление (если это возможно) равновесия между сбережениями и инвестициями;

— обеспечение полной занятости;

— стимулирование экспорта и импорта товаров, капиталов и рабочей силы;

— воздействие на общий уровень цен в целях его стабилизации и цены на некоторые специфические товары;

— поддержку устойчивого экономического роста;

— перераспределение доходов

и некоторые другие цели.

Для проведения этих разнообразных мер государство прибегает главным образом к фискальной и кредитно-денежной политике (см. гл. 15 и 17). Фискальная политика — это бюджетная политика. Ее можно определить как политику, проводимую путем манипулирования государственными доходами (прежде всего налогами) и расходами. Кредитно-денежная политика — это политика, проводимая путем регулирования денежной массы в обращении и совершенствования кредитной сферы. Оба эти направления государственной политики тесно связаны друг с другом. Подробнее различные направления прямого и косвенного государственного регулирования рассматриваются в последующих **главах**. Однако эта связь в рыночной и централизованной экономике существенно различается.

Страны с рыночной экономикой, начавшей формироваться 2-3 столетия назад, постоянно ищут оптимальное сочетание государственного регулирования и функционирования естественно сложившегося рыночного механизма. Страны со сложившейся централизованной экономической системой пытаются в ходе разгосударствления возродить с помощью государства (как это ни парадоксально звучит) тот самый мощный, животворящий частный интерес, без которого не может быть **рынка**. Главная проблема при этом — не убить в объятиях государства этот животворящий интерес.

Основные понятия:

Необходимость государственного регулирования:

— правовое обеспечение

— **производство** общественных товаров
— минимизация экстерналий и **транзакционных**
издержек
Теория общественного выбора
Политическая рента
Лобби
Рациональное игнорирование
Прямое и косвенное государственное регулирование

Глава '3. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА

Важнейшим методом исследования экономической теории, как отмечалось ранее, является метод равновесного анализа. В гл. S-7 этот принцип выступал как постулат о равенстве спроса и предложения **на** том или ином товарном рынке, а также равенстве спроса и предложения на всех взаимосвязанных между собой рынках — товаров, труда, **капитала**.

Обращаясь к исследованию экономики на макроуровне, зададим вопрос: а применим ли этот равновесный подход при анализе категорий совокупных народнохозяйственных показателей, т.е. национального дохода, инвестиций, сбережений, занятости и т.п.? Разумеется, ответ будет положительным. Но теперь, в масштабе всей экономики, на первый план выступает равновесие между доходами и расходами общества. Это своеобразное выражение равновесия между совокупным предложением (созданным национальным доходом) и совокупным спросом (использованным национальным доходом). При этом важнейшим вопросом будет выяснение следующего обстоятельства: обладает ли рыночный механизм, предоставленный «самому себе», способностью обеспечить равенство совокупного спроса и совокупного предложения при полной занятости? Классическая, а также неоклассическая теория, с одной стороны, и кейнсианская — с другой, по-разному отвечают на этот вопрос.

Порядок изложения в этой главе таков: вначале в самом общем виде будет рассмотрена классическая модель, затем — кейнсианская. Сравнительный анализ взглядов классиков и **Дж.М.Кейнса** будет проводиться как в данной главе,

так и в темах, посвященных анализу денежно-кредитной политики (гл.15) и характеристике основных макроэкономических моделей регулирования (гл.20).

В нашем анализе кейнсианской теории будут использоваться графические построения **П. Самуэльсона**, так как именно этим экономистом впервые дана графическая интерпретация многих положений, сформулированных **Дж. М. Кейнсом**. В книге же самого Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» графический анализ практически не используется.

В экономической теории используются две известные графические интерпретации макроэкономического **равновесия**. Первая называется модель «национальный доход — совокупные расходы» (иногда ее называют «Кейнсианский крест», по внешнему виду ее графического **изображения**). **Вторая** — модель «совокупный спрос — совокупное предложение», или модель «AD-AS», в соответствии с начальными буквами **этих** слов по-английски. В §2-5 будет рассмотрена первая из вышеназванных моделей, в §6 — вторая.

И, наконец, последнее замечание, прежде чем мы обратимся к совокупным величинам. И теория **Дж. М. Кейнса**, и современная неоклассическая школа подчеркивают огромное значение психологических факторов в экономике. Сами термины теории макроэкономического равновесия пронизаны психологической окраской: «склонность», «предпочтение», «ожидание», «стремление» и т.п. — вот далеко не полный перечень эпитетов, прочно спаянных с привычными категориями потребления, сбережения, ликвидности и др. Это не прословутый «идеализм» западной экономической мысли, а отражение той объективной реальности, в которой действуют живые люди с присущими им страстями и наклонностями.

§ 1. Классическая теория макроэкономического равновесия

Воззрения представителей классической школы на проблему макроэкономического равновесия традиционно рассматриваются в учебной экономической литературе для лучшего понимания и уяснения различий в их концепции и концепции основоположника макроэкономического анализа **Дж. М. Кейнса**.

Формально никто из представителей классиков (Д.Рикардо, А.Смит, А.Маршалл и др.) не оперировал макроэкономическими категориями. Для этих экономистов был характерен микроэкономический анализ, однако в их взглядах и подходах вполне определенно прослеживаются ясные и четкие представления о функционировании рыночной системы совершенной конкуренции в целом.

Каковы же эти взгляды? Сразу следует оговориться, что представители классического направления рассматривали модель общеэкономического равновесия только в краткосрочном периоде для условий совершенной конкуренции. В основе этой модели лежит «закон рынков» французского экономиста Ж.-Б.Сэя, сущность которого сводится к следующему утверждению: предложение товаров создает свой собственный спрос, или, другими словами, произведенный объем продукции автоматически обеспечивает доход, равный стоимости всех созданных товаров, а следовательно, достаточен для ее полной реализации. Это означает что, во-первых, целью владельца дохода является не получение денег как **таковых**, а приобретение различных материальных благ, т.е. получаемый доход расходуется **целиком**. Деньги при таком подходе играют чисто техническую функцию, упрощающую процесс обмена товарами. Во-вторых, расходуются только собственные денежные **средства**.

У внимательного читателя сразу может возникнуть законное сомнение: на чем основано утверждение, что весь доход обязательно будет истрачен? Вполне разумно предположить, что какая-то часть полученного дохода не будет израсходована его владельцем и приобретет форму сбережений, что в свою очередь вызовет соответствующее сокращение в объеме совокупного спроса и приведет к сокращению занятости. Такое предположение сразу же ставит под удар справедливость закона Сэя, так как изъятие части средств из потока «доходы — расходы» неминуемо приведет к недопотреблению, а, следовательно, к нарушению существующего равновесия между совокупным предложением и создаваемым им совокупным спросом.

Понимая справедливость высказанного выше предположения, представители классического направления пошли дальше и разработали достаточно стройную теорию общеэкономического равновесия, автоматически обеспечивающего равенство доходов и расходов при полной занятости, которая не вступает в противоречие с действием закона Сэя. Исходным моментом этой теории является анализ таких категорий, как процентная ставка заработная плата,

уровень цен в стране. Эти ключевые переменные, которые, в представлении классиков, являются гибкими величинами (это очень важное допущение), обеспечивают равновесие на рынке капитала, рынке труда и денежном рынке. Процент уравнивает спрос и предложение инвестиционных средств (гл.10, §3); гибкая заработная плата уравнивает спрос и предложение на рынке труда (гл. 10, §2), так что сколько-нибудь продолжительное существование вынужденной безработицы просто невозможно; гибкие цены обеспечивают «очищение» рынка от продукции, так что длительное перепроизводство также оказывается невозможным; увеличение денежной массы в обращении ничего не меняет в реальном потоке товаров и услуг, оказывая лишь влияние на номинальные стоимостные величины.

Таким образом, рыночный механизм в теории классиков сам способен исправлять дисбалансы, возникающие в масштабах национальной экономики и вмешательство государства оказывается ненужным. А раз так, то может показаться что вряд ли возможно рассматривать классическую теорию как аналитическую базу макроэкономической политики правительства, если главным в этой политике провозглашается принцип «laissez faire». Однако такой вывод был бы поспешным. Ведь принцип невмешательства государства — это тоже макроэкономическая политика, и рекомендации современных экономистов — сторонников неоклассического направления (см. гл.20) базируются на выводах классической школы.

В конце 20-х — начале 30-х годов экономика капиталистических стран столкнулась с устойчивым и беспрецедентно длительным состоянием макроэкономического неравновесия, известным под названием Великой депрессии. Классическая теория в том виде, как она сформировалась 100 с лишним лет тому назад, к началу 30-х гг. оказалась во многих аспектах неспособной дать адекватное объяснение происходящим кризисным процессам. Дать такое объяснение и стремился Дж.М.Кейнс в своем знаменитом труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.).

§ 2. Потребление и сбережение в масштабах национальной экономики: кейнсианский анализ

В кейнсианской модели совокупные расходы общества состоят из четырех компонентов: 1) личное потребление; 2) инвестиционное потребление; 3) государственные рас-

ходы; 4) чистый экспорт. В данной главе анализируются первые три **компонента** (четвертый — в гл.22).

При анализе личного потребления важно исследовать роль объективных и субъективных факторов, которые оказывают влияние на общее количество ресурсов, расходуемых обществом на потребление. Общий объем потребления, как правило, зависит от общего объема дохода. Роль **психологического** фактора, влияющего на потребление, описывается **Дж. М. Кейнсом так**: «Основной психологический закон, на который мы можем положиться не только **«argiori»**, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения опыта, состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход» (Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С.90). Соотношение между изменением потребления и вызываемым им изменением дохода называется предельной склонностью к потреблению (MPC — marginal propensity to consume):

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Допустим, человек располагает доходом в 1000 долл. Посмотрим, как будут расти **его** расходы на потребление при равномерном росте его дохода на 100 долл. ежемесячно.

Таблица 1.

Месяц	Доход Y	Расходы на потребление C	Предельная склонность к потреблению $\frac{\Delta C}{\Delta Y}$	Сбережения S	Предельная склонность к сбережению $\frac{\Delta S}{\Delta Y}$
1 (январь)	1000	1000		0	
2 (февраль)	1100	1090	$\frac{90}{100} = 0,9$	10	$\frac{10}{100} = 0,1$
3 (март)	1200	1170	$\frac{80}{100} = 0,8$	30	$\frac{20}{100} = 0,2$
4 (апрель)	1300	1240	$\frac{70}{100} = 0,7$	60	a-»
5 (май)	1400	1290	$\frac{50}{100} = 0,5$	110	$\frac{50}{100} = 0,5$

Из таблицы видно, что каждый месяц доход увеличивается, но из каждых дополнительных 100 долл. все относительно меньшая доля потребляется, а относительно большая — сберегается. Так, в феврале, получив дополнительно 100 долл., человек 90 долл. дополнительно потратил на потребление, а дополнительные 10 долл. — отложил в виде сбережений. В марте, получив вновь дополнительно увеличившийся доход 1200 долл., из дополнительных 100 долл. он уже только 80 тратит, а 20 долл. откладывает и т.д. В результате общие расходы на потребление увеличиваются, но не такими темпами, как растет доход. С ростом дохода человек начинает лучше питаться, одеваться, путешествовать и одновременно растут его сбережения. Абсолютно растут и потребление, и сбережения, но относительная доля потребления все более и более сокращается, а доля сбережений растет.

Заметим, что цифры в этом примере условные. На практике предельная склонность к потреблению не изменяется ежемесячно столь стремительно и нередко остается одной и той же величиной на протяжении длительного периода времени.

Итак, согласно «основному психологическому закону», величина предельной склонности к потреблению находится между нулем и единицей: $0 < \frac{\Delta C}{\Delta Y} < 1$

Как видно из таблицы, предельная склонность к сбережению определяется как отношение изменения величины сбережений к изменению дохода: $MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$, где MPS — marginal propensity to save).

Зададимся вопросом — каково же соотношение между предельной склонностью к сбережению и предельной склонностью к потреблению? Для ответа на этот вопрос необходимо подробнее проанализировать суть экономических явлений, которые обозначаются понятиями: 1) предельная склонность к потреблению; 2) предельная склонность к сбережению.

Вполне очевидно, что если общий доход возрастает, то часть этого прироста будет направлена на потребление, а другая часть — на сбережение. Поскольку третьего варианта просто нет, то в рамках здравого смысла сумма изменения потребления и сбережения должна быть обязательно

равна изменению, дохода. И так, из таблицы 1 видно, что $C+S=Y$, но тогда $\Delta C / \Delta Y + \Delta S / \Delta Y = 1$.

Например, в феврале $MPC+MPS=0,9+0,1=1$; в марте $0,8+0,2=1$ и т.д.

Предельная склонность к сбережению является дополняющей до единицы величиной по отношению к предельной склонности к потреблению.

До сих пор речь шла о склонности к потреблению на уровне отдельного субъекта или семьи. Макроэкономический подход предполагает построение функций потребления и сбережения на уровне общества. Разумеется, отклонения в динамике доходов и расходов отдельных семей могут быть достаточно велики, и тем не менее «основной психологический закон» находит эмпирическое подтверждение и на макроуровне.

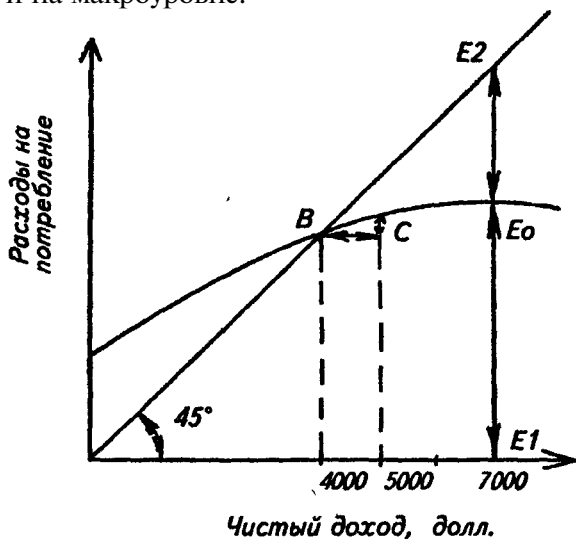


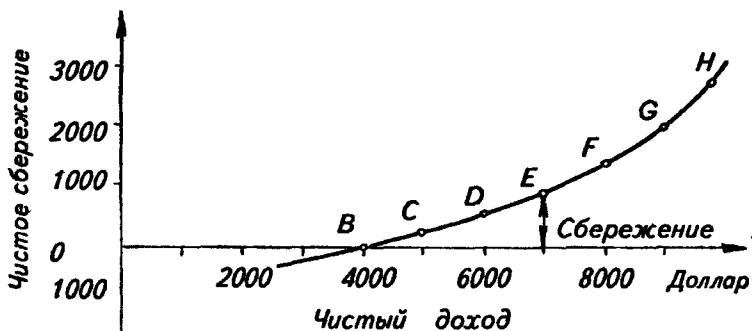
Рис. 1.

Обратимся к графическому анализу склонности к потреблению.

Как строится этот график? На оси абсцисс откладывается чистый доход (после уплаты налогов). На оси ординат — расходы на потребление. Если бы расходы в точности соответствовали доходам, то это отражала бы любая точка, лежащая на прямой, проведенной под углом 45°. Но в действительности такого совпадения не происходит, и **ТОЛЬКО ЧАСТЬ ДОХОДОВ** расходуется на потребление.

Поэтому кривая потребления отклоняется от линии 45° вниз. Место пересечения линии 45° и кривой потребления в точке В означает уровень **нулевого сбережения**. Слева от этой точки можно наблюдать **отрицательное сбережение** (т.е. расходы превышают доходы — «жизнь в долг»), а справа — **сбережение положительное**. Например, при доходе в 7000 долл. ситуация **складывается** следующим образом: отрезок E_1E_0 показывает размеры потребления, а отрезок E_0E_2 — размеры сбережения. Равновесие семейных бюджетов наблюдается только в точке В, так как только здесь имеется **равенство доходов и расходов** (цифры подобраны на основе примера П. Самуэльсона. См. Экономика. С.255).

График склонности к сбережению (рис.2) показывает отношение прироста сбережения к приросту дохода. Поскольку сберегаемое есть та часть дохода, которая не потребляется, то **графики** сбережения и потребления — это, по выражению **Самуэльсона**, «сиамские близнецы». Графики на рис.1 и рис.2 дополняют друг друга, ведь сбережение + потребление = чистый доход общества.



Чистый доход, долл.

Рис.2.

Как строится график сбережения? Для этого нужно проделать интересную процедуру: во-первых, представить ось абсцисс на рис.2 как линию 45° из рис.1; во-вторых, можно на линии 45° из рис.1 расположить зеркало — и отраженный там график будет изображением линии сбережения на рис.2. Точка В — это уровень дохода, когда сбережение равно нулю. Ниже ее — отрицательное сбережение; выше ее — чистое положительное сбережение.

Предельная склонность к потреблению (МРС), как отмечалось выше, отражает размер дополнительного потребления, вызванного дополнительным доходом; на графике это выражается в наклоне кривой потребления. Крутой наклон означает высокую МРС, а плавный наклон — низкую **МРС**. На рис.1 виден маленький треугольник, обозначенный пунктирными стрелками, при возрастании дохода от 4000 до 5000 долл. Этот треугольник наглядно показывает геометрический смысл предельной склонности к потреблению. Допустим, при возрастании дохода с 4000 до 5000 долл. на дополнительное потребление расходуется 850 долл. Следовательно, МРС будет составлять **850 долл./1000 долл. = 0,85**. Приведем укрупненное изображение МРС (рис.3), равной 0,85, т.е. маленького треугольника из рис.1.

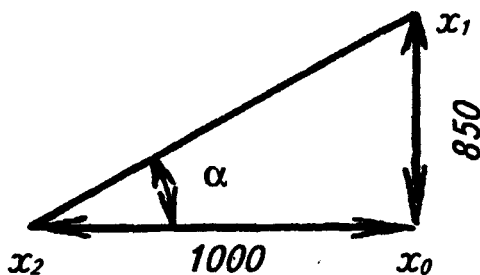


Рис.3.

При возрастании дохода с 4000 до 5000 долл. делается «шаг» вправо по оси абсцисс. При этом на линии **потребления** (рис.1) происходит перемещение из точки В в точку С. МРС есть не что иное, как выражение крутизны наклона линии потребления. Эта крутизна измеряется tg угла α (рис.3), для чего необходимо знать отношение отрезков X_1X_0 к X_0X_2 , или 850 долл. к 1000 долл. Если же МРС остается неизменной, то график функции потребления будет представлять собой прямую, а не выпуклую линию. Анализ предельных величин уже знаком нам по разделам, связанным с исследованием предельного дохода, предельных издержек и т.п. Так, например, предельные издержки показывают кривизну (наклон) линии валовых издержек; предельный доход показывает наклон линии валового дохода и т.д.

Возвращаясь к графику потребления, можно видеть, что чем больше склонность к потреблению, тем больше линия потребления будет приближаться к линии 45° и, соответственно, **наоборот**, чем меньше склонность к потреблению, тем далее линия потребления от линии 45° .

Поскольку график склонности к сбережению есть зеркальное отражение графика склонности к потреблению, кривая потребления будет выпуклой, а кривая сбережения — вогнутой линией.

§ 3. Инвестиции и сбережения: проблема равновесия. Модель «IS»

Уровень инвестиций оказывает существенное воздействие на объем национального дохода общества; от его динамики будет зависеть множество макропропорций в национальной экономике. Кейнсианская теория особо подчеркивает тот факт, что уровень инвестиций и уровень сбережений (т.е. источник, или резервуар инвестиций) определяется во многом разными процессами и обстоятельствами.

Инвестиции (капиталовложения) в масштабах страны определяют процесс расширенного воспроизводства. Строительство новых предприятий, возведение жилых домов, прокладка дорог, а, следовательно, и создание новых рабочих мест зависит от процесса инвестирования, или капиталобразования.

Источником инвестиций являются сбережения. Сбережения — это располагаемый доход за вычетом расходов на личное потребление. Проблема заключается в том, что сбережения осуществляются одними хозяйствующими агентами, а инвестиции могут осуществлять совсем другие группы лиц, **или хозяйствующих** субъектов. Сбережения широких слоев населения являются источником инвестиций (например, сбережения рабочего, учителя, врача, полицейского и др.). Но эти лица не осуществляют капиталовложения, или инвестирования, связанного с реальным приростом капитальных благ общества. Разумеется, источником инвестиций являются и накопления функционирующих в обществе промышленных, сельскохозяйственных и других предприятий. Здесь «сберегатель» и «инвестор» совпадают. Однако роль сбережений домашних хозяйств, не являющихся одновременно и предпринимательскими

фирмами, весьма значительна, и несовпадение процессов сбережения и инвестирования вследствие указанных различий может приводить экономику в состояние, отклоняющееся от равновесия.

От каких же факторов зависят инвестиции? Отметим наиболее важные из них. **Во-первых**, процесс **инвестирования** зависит от ожидаемой нормы прибыли, или рентабельности предполагаемых капиталовложений. Если эта рентабельность, по мнению инвестора, слишком низка, то вложения не будут осуществлены. **Во-вторых** (и это тесно связано с первым обстоятельством), инвестор при выработке решений всегда учитывает альтернативные возможности капиталовложений и решающим здесь будет уровень процентной ставки (**см. подробнее** в гл.10 — прибыль и процент в неоклассической теории). Инвестор может вложить деньги в строительство **нового** завода или фабрики, а может и разместить свои денежные ресурсы в банке. Если норма процента оказывается выше ожидаемой нормы прибыли, то инвестиции не будут осуществлены, и, наоборот, если норма процента ниже ожидаемой нормы прибыли, предприниматели будут осуществлять проекты капиталовложений. Графически взаимосвязь между нормой процента, инвестициями и сбережениями выглядит следующим образом.

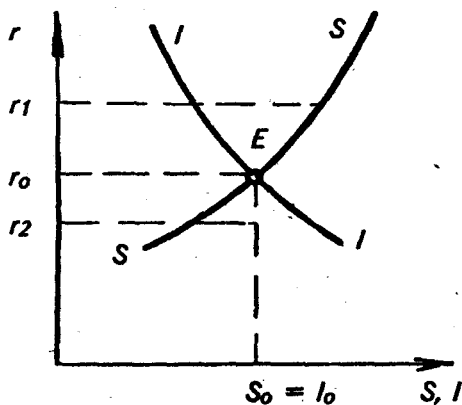


Рис.4.

На графике представлена иллюстрация положения равновесия между сбережениями и инвестициями: кривая I — инвестиции, кривая SS — сбережения; на оси ординат

значения нормы процента (r); на оси абсцисс — сбережения и инвестиции. Этот график уже известен, так как он иллюстрирует равновесие на рынке капитала (см. гл 10 — неоклассическая теория процента).

Очевидно, что инвестиции есть функция нормы процента $I=I(r)$, причем эта функция убывающая: чем выше уровень процентной ставки, тем ниже уровень инвестиций.

Сбережения также есть функция (но уже возрастающая) нормы процента: $S=S(r)$. Уровень процента, равный r_0 , обеспечивает равенство сбережений и инвестиций в масштабе всей экономики, уровни r_1 и r_2 — отклонение от этого **состояния**.

Но здесь важно сделать существенную **оговорку**: такие функциональные связи между уровнем процента и размерами инвестиций и сбережений описывались в трудах теоретиков классической и неоклассической школы. В кейнсианской же концепции инвестиции, так же, как и у классиков, есть функция нормы процента, а вот **сбережения, по Дж.М.Кейнсу, это функция дохода: $S = S(Y)$** . В этом пункте **Дж.М.Кейнс** расходится, например, с А.Маршаллом, который связывал размер сбережений с величиной процентной ставки.

Итак, инвестиции являются функцией процентной ставки, а сбережения — функцией дохода. Тем самым кейнсианской концепцией подчеркивается мысль, которая нами была сформулирована ранее: динамика инвестиций и сбережений определяется различными факторами. К графическому анализу равновесия между сбережениями и инвестициями мы еще вернемся, но уже в иной, т.е. кейнсианской интерпретации. А сейчас продолжим выяснение обстоятельств, влияющих на инвестиционный процесс.

В-третьих, инвестиции зависят от уровня налогообложения и вообще налогового климата в данной стране или регионе. Слишком высокий уровень налогообложения не стимулирует инвестиций, хотя вопрос о том, какие ставки налога считать высокими или низкими, вряд ли может быть решен однозначно раз и навсегда (подробнее о политике налогообложения **см.гл.17**).

В-четвертых, инвестиционный процесс реагирует на темпы инфляционного обесценивания денег. В условиях галопирующей инфляции, когда калькуляция издержек представляет значительную неопределенность, процессы реального капиталобразования становятся непривлека-

тельными, скорее будет отдано предпочтение спекулятивным операциям.

Важнейшие макроэкономические пропорции, отражающие взаимодействие инвестиций, сбережений и дохода, можно представить следующим образом (абстрагируемся пока от государственных расходов и чистого экспорта):

$Y = C + I$, т.е. национальный доход при его использовании равен сумме расходов на потребление (C) и инвестиций (I). При этом потребление есть функция дохода (см. § 2), т.е. $C = C(Y)$.

С другой стороны, произведенный национальный доход можно представить как $Y = C + S$, где S — (сбережение) также является функцией дохода (вспомним зеркальное отображение графиков склонности к потреблению и склонности к сбережению), следовательно, $S = S(Y)$.

Итак, если $C + I = C + S$, то $I = S$, где инвестиции — функция $r : I = I(r)$, а сбережения — функция $Y : S = S(Y)$.

Равенство $I(r) = S(Y)$ еще раз демонстрирует важность соблюдения определенных пропорций в экономике для равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Вся сложность проблемы заключается в том, что сбережения и инвестиции зависят от разных факторов, как неоднократно подчеркивалось ранее: «Сбережение обнаруживает тенденцию к «пассивной» зависимости от дохода, тогда как постоянно меняющиеся инвестиции зависят от «автономных» факторов динамического роста» (Самуэльсон П. Экономика. С.264).

А теперь определим уровень национального дохода, когда сбережения и инвестиции находятся в состоянии равновесия. Используем для этого графический анализ и посмотрим, чем отличается кейнсианская интерпретация $I = S$ от теории классиков, т.е. рис.4.

На оси абсцисс — уровень национального дохода (НД)^{**}, на оси ординат — сбережения и инвестиции (S, I , рис.5). Линия Π означает неизменный объем инвестиций при любом уровне НД. Другими словами, Π независимы от НД, заданы автономно. Это важное допущение, или абстракт-

^{*}Разумеется, автоматически это равенство не соблюдается.

^{**}Национальный доход = национальному продукту (чистому продукту), т.к. НД, подсчитанный по методу «потока доходов» \approx НД, подсчитанному по методу «потока товаров» (см. га. 11).

ция. В реальной действительности может сложиться и действительно складывается ситуация, когда растущий объем НД приводит к росту инвестиций. Линия SS уже известна из графика склонности к сбережению. На графике видно, что по мере роста НД сбережения увеличиваются.

На каком же уровне НД установится равновесие между Π и SS ?

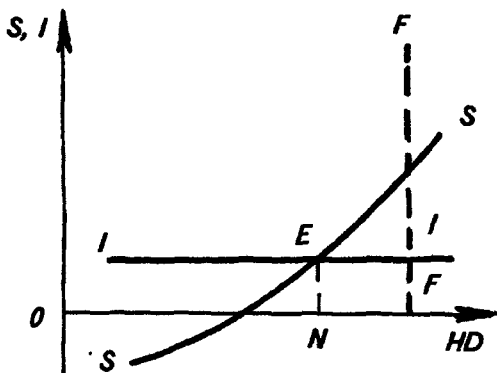


Рис. 5.

Графический анализ подскажет нам, что в точке E линия Π и SS пересекаются. Проведя мысленную вертикаль до оси абсцисс, мы увидим, что размер национального дохода ON и есть тот уровень, на котором сформировалось равновесие между инвестициями и сбережениями. Но этот уровень НД не обеспечивает полной занятости — линии FF . Эта линия проходит правее точки пересечения SS и Π , что является графической интерпретацией положения **Дж.М. Кейнса** о том, что равновесие НД может быть и при неполной занятости. Точка N означает то состояние равновесия национального дохода, к которому будет стремиться экономика страны всякий раз, когда равновесие между I и S будет нарушаться. Поясним это подробнее.

Если S окажется больше I , то это означает, что масштабы сбережения в обществе превышают масштабы инвестирования. Что же будет происходить в хозяйственной жизни? Часть товарной продукции перестанет находить сбыт, увеличатся **товарно-материальные** запасы (ведь население сберегает больше, чем это было ранее, в состоянии $\Pi=SS$, люди воздерживаются от потребления). Фирмы, произво-

дящие товары, столкнувшись с уменьшившимся спросом, начнут сокращать производство. «Невидимая рука» станет толкать уровень общественного производства и, соответственно, национального дохода в сторону точки N. Обратный процесс будет разворачиваться, если линия SS окажется **ниже** II.

Это означает, что намерения бизнеса инвестировать не совпадают со сложившимся уровнем сбережений. **Товарно-материальные** запасы начнут уменьшаться, а это сигнал для **бизнеса**, побуждающий расширять производство.

В чем же отличие классической модели равновесия I и S от кейнсианской? Ведь, на первый взгляд, и рис.4 и рис.5 иллюстрируют одно **и то** же — равновесие наступает в точке пересечения линий II и SS. Различия заключаются в следующем: во-первых, в классической модели **сколь-нибудь** длительная безработица представлялась невозможной. Гибкое реагирование цен и ставки процента восстанавливало нарушенное равновесие. В модели, предложенной **Дж.М.Кейнсом**, равенство I и S, как видно из графика, может осуществляться и при неполной занятости. На рис.5 видно, что уровень НД в точке N оказывается ниже уровня, обеспечивающего полную **занятость**. Пунктирная линия показывает, что полная занятость была бы в том случае, если бы объем НД достиг бы точки F. Как же достичь этого уровня и одновременно сохранить равновесие между I и **S^o**? Графически эта проблема решается просто: нужно поднять линию II вверх, пока она не пересечет точку F, лежащую на линии сбережения. Другими словами, если инвестиционный процесс оживится, расширится, то возможно достижение равновесия при полной занятости. Забегая вперед, можно сказать, что именно государству отводится важнейшая роль в стимулировании инвестиций.

Во-вторых, классическая модель предполагала существование гибкого ценового механизма, органически присущего рынку. Кейнс подверг сомнению этот постулат: предприниматели, столкнувшись с падением спроса на свою продукцию, не снижают цены. Они сокращают производство и увольняют рабочих, отсюда — безработица со всеми вытекающими социально-экономическими конфликтами, и «невидимая рука» рыночного механизма не может обеспечить стабильную полную занятость (подробнее о модели регулирования экономики в теории Кейнса см. в гл.20).

В-третьих, на рис.5 видно, что сбережения являются прежде всего функцией дохода, а не только уровня процента, как видно из теории классиков.

Итак, равновесие в масштабе общества на всех связанных собой рынках товаров и услуг, т.е. равенство между совокупным спросом и совокупным предложением требует соблюдения равенства объемов сбережений и инвестиций. То обстоятельство, что инвестиции есть функция процента, а сбережения — функция дохода, делает проблему нахождения равенства весьма сложной задачей.

Взаимосвязь сбережений, инвестиций, уровня процента и уровня дохода можно графически представить и таким образом (рис.6).

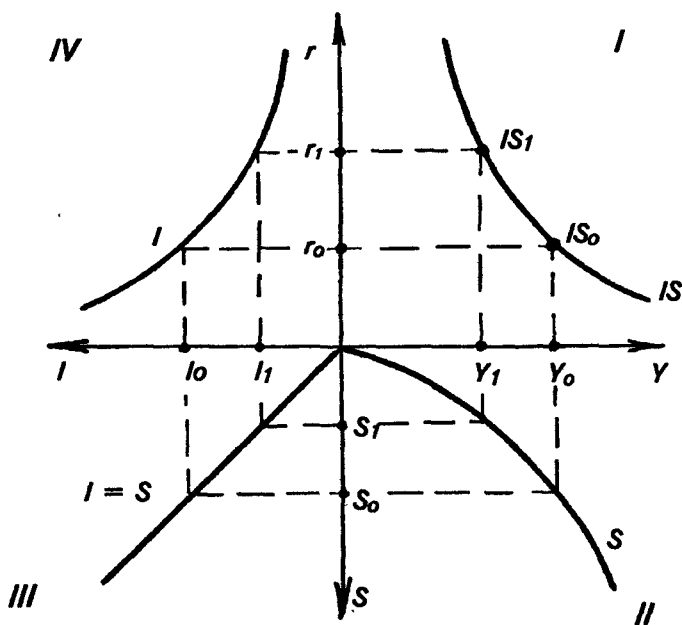


Рис. 6. Модель «IS».

На этом графике представлена модель «IS», т.е. **«investment-saving»** (инвестиции-сбережения), впервые разработанная английским экономистом **Дж.Хиксом** в 30-х годах нашего столетия. Модель «IS» — органическая составная часть модели «IS-LM», о которой речь пойдет в гл.15.

Что же иллюстрируют эти кривые? Модель «IS» позволяет показать одновременно функциональные связи между четырьмя переменными: сбережениями, инвестициями, процентом и национальным доходом. При помощи этой модели можно понять условия равновесия на реальном (в отличие от денежного) рынке, т.е. рынке товаров и услуг. Ведь равенство I и S и есть условие этого равновесия.

Анализ начнем с IV квадранта. Здесь изображена известная нам обратно пропорциональная зависимость между инвестициями и нормой процента. Чем выше r , тем ниже I . В данном случае уровню r_0 соответствуют инвестиции в размере I_0 . Далее обращаемся к III квадранту. Биссектриса, всходящая из начала осей координат, есть не что иное как отражение равенства, о котором неоднократно говорилось, т.е. $I = S$. Пунктирная линия помогает найти такое значение сбережений, которое равно инвестициям: $I_0 = S_0$. Затем исследуем II квадрант. Изображенная здесь кривая — это уже известный нам график сбережений, ведь S зависит от национального дохода (Y). Уровню S_0 соответствует объем национального дохода Y_0 . И, наконец, в I квадранте можно, зная уровень r_0 и Y_0 , найти точку IS_0 .

Если норма процента повысится, то произойдут следующие изменения (опять исследуем IV, III, II и I квадранты): высокий r_1 приведет к уменьшению инвестиций, т.е. до уровня I_1 . Этому соответствуют и меньшие сбережения S_1 , а, следовательно, и меньший объем дохода Y_1 . Следовательно, теперь можно найти точку IS_1 . Итак, кривая IS показывает взаимную связь между нормой процента и национальным доходом при равновесии между сбережениями и инвестициями. Важно понять, что любая точка на кривой IS отражает одновременно и уровень I , и уровень S .

Это естественно, т.к. условием равновесия является равенство $I = S$. (О построении кривой IS см.: Харрис Л. Денежная теория, М., 1990. С.297-299; Брагинский С, Певзнер Я. Политическая экономия, М., 1991. С.162-163; Долан Э., Кэмпбелл К., Кэмпбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. М.-Л., 1991. С.328).

Построение кривой IS имеет большое значение для понимания проблем макроэкономического равновесия с учетом тех закономерностей, которые происходят и на денежном рынке. Ведь кривая отражает, как отмечалось выше, равновесие на так называемом реальном рынке. Однако для полноты картины необходимо знать и условия

равновесия на денежном рынке. Об этом подробнее **вгл. 15** (раздел о спросе и предложении денег в масштабе всей национальной экономики).

До сих пор анализировалось определение уровня национального дохода на основе равенства сбережений и инвестиций. Но существует и другой способ определения равновесного уровня дохода, метод на основе потребления и инвестиций, или модель «национальный доход — совокупные расходы». Дадим графическое изображение этого способа определения уровня национального дохода на рис.7.

Как отмечалось ранее, национальный доход используется по двум основным каналам: на потребление и инвестиции, т.е. $Y = C + I$. Совокупные расходы — это расходы на личное потребление (С) и на производительное потребление (I). В условиях стагнирующей экономики уровень склонности к потреблению невысок, и уровень национального дохода, соответствующий равенству доходов и расходов (на личное потребление), установится в точке S_0 , т.е. на уровне нулевого сбережения. Однако если к расходам на личное потребление добавить инвестиции, то линия CC сдвинется вверх по вертикали и займет положение $C + I$. Теперь кривая $C + I$ пересечет линию 45° (линию равенства доходов и расходов) в точке E . Этой точке будет соответствовать объем НД в размере ON . Точка N приблизилась к точке F , т.е. тому уровню НД, который соответствует полной занятости. Чем больше инвестиции, тем выше поднимается кривая $C + I$ и тем ближе «**заветный**» уровень полной занятости. Если же государство будет не только стимулировать частные инвестиции, но и само осуществлять целый набор различных расходов, то кривая $C + I$ превратится в кривую $C + I + G$, где G — государственные расходы. Этот рисунок — наглядная графическая иллюстрация той благотворной роли государственных расходов и стимулирования инвестиций в частном секторе, которой огромное значение придавал **Дж.М.Кейнс**. Итак, совокупные расходы — это сумма C, I, G и, с учетом внешнеторговых операций, чистого экспорта (X_n): $C + I + G + X_n$.

* **Влияние** государства рассматривается при неизменном уровне налогов. Вообще, если в анализ вводятся категории налогов, то национальный доход и национальный продукт отличаются: чистый национальный продукт (NNP) — налоги = располагаемый национальный доход (DI).

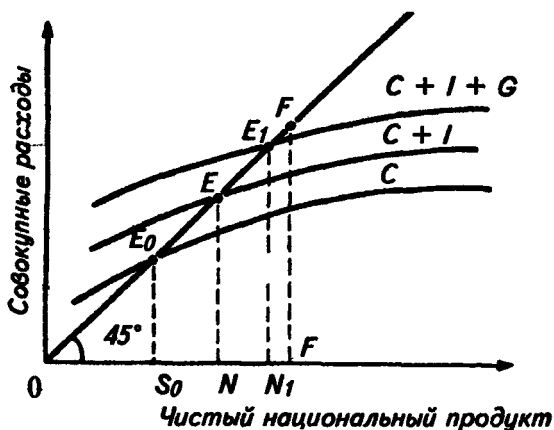


Рис. 7. «Кейнсианский крест».

Нарращивание инвестиций ведет к росту национального дохода и способствует достижению полной занятости еще Я в силу определенного эффекта, который отражается в экономической теории под названием эффекта мультипликатора, чему и посвящен следующий параграф.

§ 4. Мультипликатор

Дословно мультипликатор означает «множитель». Суть эффекта мультипликатора в рыночной системе хозяйства состоит в следующем: увеличение инвестиций приводит к увеличению национального дохода общества, причем на величину большую, чем первоначальный рост инвестиций. Выражаясь образно, как камень, брошенный в воду, вызывает круги на воде, так и инвестиции, «брошенные» в Экономиду, вызывает цепную реакцию в виде роста дохода и занятости.

Вначале рассмотрим влияние инвестиций на рост национального дохода, используемого на потребление. Тем самым будет исследован мультипликатор спроса.

Возьмем условный цифровой пример, иллюстрирующий **суть** мультипликационного эффекта. Допустим, первоначальный объем инвестиций равен 1000 долл. Инвестиции — это строительство новых предприятий, закупка оборудования, сырья и материалов, найм рабочих. Примечательно, что **Дж. М. Кейнс** отводит особую роль государству в создании первоначального «инвестиционного толчка». В его

теоретически построениях инвестиционные проекты реализуются в виде организации общественных работ — строительство дорог, мостов, плотин и т.п. Почему именно в такой форме должны осуществляться государственные инвестиции, а не в виде строительства заводов и фабрик — поясним далее.

Итак, все владельцы факторов производства, предоставившие ресурсы для организации общественных работ, оплаченные из государственной казны, получают свой доход. Например, рабочие часть своего заработка (подчеркнутое слово очень важно) предъявляют в виде спроса на рынке потребительских товаров, например, покупка телевизоров. Другая часть дохода рабочими сберегается. Следовательно, у каких-то иных хозяйственных агентов (производителей телевизоров) увеличится их денежный доход. Часть его производители телевизоров также потратят на покупку потребительских товаров, например, автомобилей. Другая же часть дохода ими также будет отложена в виде сбережений. Процесс начинает захватывать все новые и новые слои населения, которые, получив свои доходы, предъявляют их в виде спроса на рынке потребительских товаров.

Возникает цепная реакция: первоначальные 1000 долл. в виде инвестиций вызовут рост совокупного спроса, или используемого национального дохода более чем на 1000 долл., т.е. 1000 долл. нужно умножить на некий коэффициент. Этот коэффициент и есть мультипликатор. Как же определить его? Не случайно было подчеркнуто слово «часть», когда мы говорили о расходовании заработной платы. «Основной психологический закон», как известно, говорит о том, что с приростом дохода не вся его величина расходуется, а только часть. Другая же часть сберегается. Допустим, что 1000 долл. первоначальных инвестиций вызвали рост доходов. Владельцы этих доходов в размере 1000 долл. часть из них израсходуют. Предположим, что предельная склонность к потреблению (MPC) составляет 0,8. Следовательно, из 1000 долл. только 800 долл. будет израсходовано, остальное будет сберегаться, т.е. $MPS = 0,2$. Последующий рост доходов приведет к тому, что из 800 долл. тоже будет направлено лишь 80% на потребление ($MPC = 0,8$), следовательно, прирост национального дохода, используемого на потребление, составит $800 \times 0,8 = 640$ долл. Процесс будет распространяться на все новые и новые слои населения. Каков же будет рост национального

дохода, вызванный первоначальными инвестициями? Нужно сложить 1000 + 800 + 640 и т.д. долл. Предел суммы геометрической прогрессии, с которой мы в данном случае имеем дело, составит 5000 долл. Эта цифра подсчитана по формуле: $1000 \times (1 + 0,8 + 0,8^2 + 0,8^3 + 0,8^4 + \dots) = 1000x$

$$\frac{1}{1-0,8} = \frac{1000}{0,2} = 5000.$$

Таким образом, инвестиции в 1000 долл. вызвали 5-кратный рост национального дохода, используемого на потребление. Каков же мультипликатор (K) в нашем примере?

Он, как это видно из формулы, равен 5. Другими словами, коэффициент, на который надо умножить инвестиции, рассчитывается по формуле: $k = \frac{1}{1-MPC} = \frac{1}{MPS}$, где MPC

— предельная склонность к потреблению.

Можно формулу мультипликатора выразить и через предельную склонность к сбережению: $k = \frac{1}{1-MPC} = \frac{1}{MPS}$.

Чем выше склонность к потреблению, тем больше k, тем большее увеличение национального дохода будет сопровождать первоначальный прирост инвестиций.

Первоначальный «толчок», который дают инвестиции, может осуществляться как частным сектором, так и государством. Кейнсианские рецепты стимулирования инвестиционного процесса во многом послужили основой «нового курса» Рузвельта, когда в США и других странах свирепствовала Великая депрессия. Широкое осуществление общественных работ, финансируемое государством (строительство плотин, дорог и т.д.) в те годы — яркая иллюстрация политики государственных расходов для поддержания высокого уровня инвестиций и национального дохода, а точнее — стремления вывести экономику из состояния застоя и депрессии с высоким уровнем безработицы.

И вот теперь можно ответить на вопрос, почему государство организовывало именно общественные работы, а не строительство, например, тракторного завода или мебельной фабрики. В условиях перепроизводства товаров, сопровождавшего Великую депрессию, важно было создать дополнительный платежеспособный спрос («эффективный спрос», в терминологии Дж.М.Кейнса), а не выбрасывать на рынок новые партии товаров. Так, строительство плотин обеспечит прирост денежных доходов занятых, но не добавит лишнюю массу товаров в общую «кучу» нераспроданных товарных запасов.

Важно отметить, **что** рассмотренный эффект мультипликатора — это эффект краткосрочного равновесия. Для этого эффекта не имеет значения, будет ли первоначальная сумма инвестиций «использована для создания ультрасовременных машин или же для оплаты деятельности людей, занятых рытьем и последующим закапываем ям» (Столерю Л. Равновесие и экономический рост. М, 1974. С.80).

До настоящего момента мы рассматривали эффект мультипликатора, связанный с ростом потребительских расходов. Однако первоначальные инвестиции воздействуют и на объем занятости. Здесь можно заметить, что вообще принцип мультипликатора был впервые описан английским экономистом Р.Каном в 1931 г., еще до выхода в свет работы Дж.Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г). Р.Кан исследовал, как первоначальные инвестиции, увеличивая доходы и создавая занятость в каком-либо секторе экономики, способствуют вторичной занятости в отраслях или сферах производства, которые создают товары потребительского назначения. В нашем примере первичная занятость создала, например, доходы рабочих, которые приобрели телевизоры. Рост спроса на этот товар побудит производителей телевизоров расширять производство, закупать оборудование, нанимать **рабочих**. Таким образом, первоначальные инвестиции в долгосрочном аспекте дают толчок расширенному воспроизводству, порождая новые инвестиции, новые рабочие места и увеличивая в целом национальный доход.

Для цифровой иллюстрации мультипликатора приведем простейший пример. **Допустим**, для организации общественных работ (строительство плотины) государство инвестировало 1 млн.долларов. Если MPC, сложившаяся в обществе, равна 0.7, то мультипликатор, т.е. k, составит:

$$k = \frac{1}{1-MPC} = \frac{1}{1-0,7} = \frac{1}{0,3} = 3,33.$$

Каков же будет прирост национального дохода? Он составит: $\Delta Y = д I \times k = 1000000 \text{ долл.} \times 3,33 = 3330000 \text{ долл.}$

Эффект мультипликатора графически выглядит, как показано на рис.8.

При определении уровня национального дохода через сбережения и инвестиции (S и I) мы, как отмечалось выше, находим точку пересечения кривых SS и II, т.е. точку E;

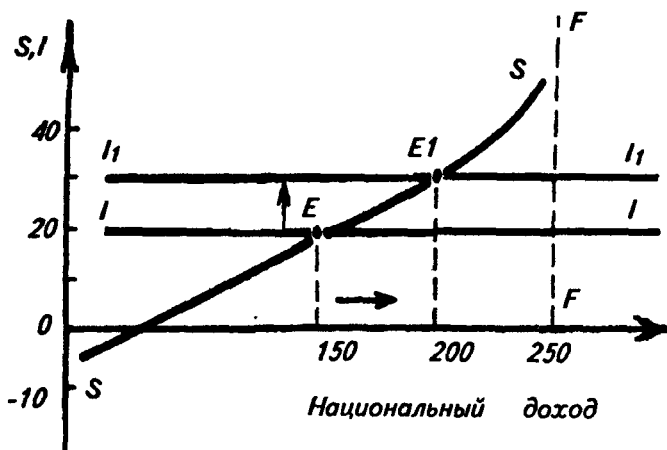


Рис.8.

при этом НД составляет 150 ед. Если же в результате инвестиционного толчка линия I поднимается вверх, на 10 ед. (с 20 до 30 ед.), то она займет положение I_1I_1 . Теперь точка пересечения SS и I_1I_1 — точка E_1 , а уровень равновесия НД = 200 ед. Таким образом, первоначальные инвестиции — 10 ед. — привели к увеличению НД не на 10 ед., а на 50 ед. (200-150). Стрелки на графике показывают, что увеличение I ведет и к увеличению НД. При этом очевидно, что $k = 5$. Формула $Y = k \times \Delta I$ в данном примере означает: $50 = 5 \times 10$. Мультипликатор равен 5, если MPS равна 0,2 ($k \doteq 1/0,2 = 5$).

Теоретически концепция мультипликатора помогает глубже уяснить проблемы равновесия, связанные с соответствием между инвестициями и сбережениями. При этом важно понять, что мультипликатор действует как в режиме расширения, так и сжатия национального дохода, в зависимости от расширения или сжатия инвестиций. Отсутствие **равновесия** между I и S может привести к двум отрицательным для функционирования экономики эффектам: 1) инфляционному разрыву и 2) дефляционному разрыву.

Первый случай наступает тогда, когда $I > S$, т.е. инвестиции превышают сбережения, соответствующие уровню полной занятости. Это означает, что предложение сбережений отстает от инвестиционных потребностей. Поскольку реальных возможностей увеличения инвестиций нет, размеры совокупного предложения вырасти не могут. На-

селение большую часть дохода направляет на потребление. Спрос на товары и услуги растет, и в силу эффекта мультипликации нарастающий спрос давит на цены в сторону их инфляционного повышения.

Второй случай наступает тогда, когда $S > I$, т.е. сбережения, соответствующие уровню полной занятости, превышают потребности в инвестировании. В этой ситуации текущие расходы на товары и услуги низкие, ведь население предпочитает большую часть дохода сберегать. Это сопровождается спадом промышленного производства и понижением уровня занятости. А вступающий в силу эффект мультипликации приведет к тому, что сокращение занятости в той или иной сфере производства повлечет за собой вторичное и последующее сокращение занятости и доходов в экономике страны.

Эффекты инфляционного и дефляционного разрыва легко могут быть представлены графически. Но предварительно дадим еще одну интерпретацию равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением (см. рис.9).

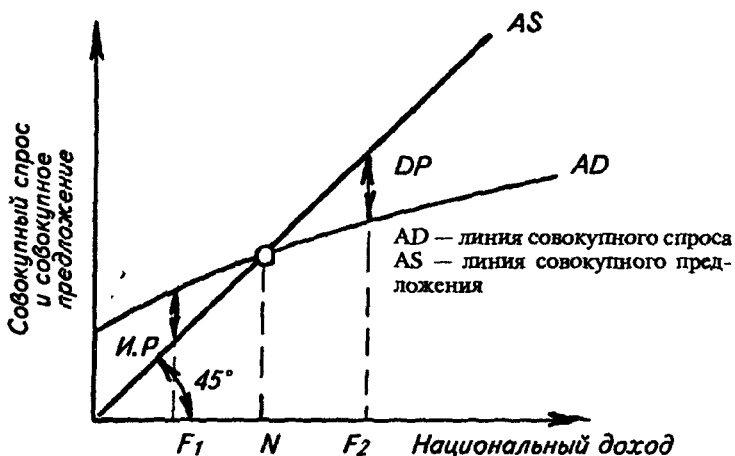


Рис.9.

Что такое совокупное предложение? Это не что иное, как известная уже нам линия 45° . Мы исходим из того, что национальный доход равен величине национального продукта, а последний — это и есть совокупное предложение.

По мере роста национального дохода растет и совокупное предложение, что и отражает биссектриса.

Совокупный спрос \rightarrow это также известная нам линия $C + I$, т.е. национальный доход, используемый на инвестиционное и личное потребление. Точка E , т.е. пересечение совокупных спроса и предложения и покажет нам уровень равновесия национального дохода — величину ON .

Проблема заключается в том, что уровень полной занятости, как неоднократно подчеркивалось ранее, не обязательно совпадает с уровнем равновесия ON . Линия F (линия полной занятости) может проходить и слева, и справа от точки E .

Когда уровень ND , соответствующий полной занятости, составляет OF_1 , совокупный спрос превышает совокупное предложение. Стрелкой показан инфляционный разрыв (**И.Р.**). Когда же ND , составляющий величину OF_2 , превосходит уровень равновесия ON , совокупное предложение будет больше совокупного спроса — стрелкой показан дефляционный разрыв (**Д.Р.**). (Подробнее см.: Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель. М., 1991. С.114-119).

И, наконец, важно подчеркнуть, что эффект мультипликатора может проявить себя не вообще, в абстрактно взятой экономике рыночного хозяйства, а лишь в условиях экономики неполной занятости. Такой вывод не кажется неожиданным. Действительно, если все ресурсы общества задействованы полностью, то откуда же будут черпаться дополнительные рабочие руки и производственные мощности? Это обстоятельство лишний раз подчеркивает тот факт, что применимость тех или иных научных конструкций всякий раз должна соотноситься с конкретной ситуацией конкретной страны.

§ 5. Парадокс бережливости. Производные инвестиции

Традиционный взгляд классической теории на процессы сбережения и инвестирования подчеркивает благотворность высоких сбережений. Ведь чем выше сбережения, тем глубже «резервуар», откуда черпаются инвестиции. Поэтому высокая склонность к сбережениям, по логике классической школы, должна способствовать процветанию нации.

Современный взгляд на эту проблему, первоначально сформулированный Кейнсом, существенным образом отличается от классической **трактовки**. Доходчиво объясняется это различие **В** уже упоминавшемся учебнике П.Хейне. Дж.М.Кейнс пришел к выводу, подчеркивает Хейне, что «такие аргументы (т.е. аргументы классиков — прим.автора) совершенно не применимы к странам, достигшим высокой стадии экономического развития». **В странах**, достигших такого уровня, стремление сберечь будет всегда опережать стремление инвестировать. Это происходит по следующим причинам. Во-первых, с ростом накопления капитала снижается предельная эффективность его функционирования, так как все более и более сужается круг альтернативных возможностей высокоприбыльных капиталовложений. Во-вторых, с ростом доходов в индустриально развитых странах будет увеличиваться доля сбережений — достаточно вспомнить, что S — есть функция от Y , и зависимость эта положительна. «Но если население хочет сберечь больше, чем инвесторы хотят расходовать, то сберегатели потерпят неудачу» (См.: Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. С.580,581).

Вот на этом выводе необходимо остановиться подробнее. Почему же сберегатели потерпят неудачу или, выражаясь иначе, почему наращивание сбережений не сделает общество богаче?

Для того, чтобы ответить на этот вопрос, необходимо вновь обратиться к категории инвестиций. До сих пор речь шла о так называемых автономных инвестициях, т.е. капиталовложениях, **независимых** от объема и динамики национального дохода. Эта ситуация — некое упрощение взаимосвязей, существующих в масштабах национальной экономики. В реальной действительности наблюдается взаимодействие (взаимовлияние) инвестиций и дохода. Автономные инвестиции, осуществленные в виде первоначальной «инъекции», вследствие эффекта мультипликатора приводят к росту национального дохода.

* Автономные инвестиции представлены главным образом как капиталовложения, осуществленные в результате технических нововведений, принципиально новых технологических решений и освоения научных открытий. Действительно, эти проекты, разрабатываемые новаторами, могут не зависеть от состояния и объема национального дохода. Кроме того, автономные инвестиции — это и **государственные** капиталовложения. Автономные инвестиции первого типа тесно связаны с **концессий** прибыли как результата риска и неопределенности (см. гл. 10, §5).

Оживление деловой активности, рост занятости приведут к повышению склонности к инвестированию у различных групп предпринимателей. Вот эти-то инвестиции и принято называть производными: они зависят от динамики национального дохода. Производные инвестиции, будучи «наложенными» на автономные, усиливают экономический рост, ускоряют **его**, что и получило название **эффекта акселератора** (акселератор — ускоритель).

Но колесо ускорения может повернуться и в другую сторону. Сокращение дохода будет (вследствие эффектов мультипликации и акселерации) сокращать и производные инвестиции, а это будет вести к стагнации экономики.

Если экономика находится в состоянии неполной занятости, увеличение склонности к сбережению, естественно, означает не что иное, как уменьшение склонности к потреблению. Сокращение **потребительского** спроса означает невозможность для производителей товаров продавать свою продукцию. Затоваренные склады никак не могут способствовать новым капиталовложениям. Производство начнет сокращаться, последуют массовые увольнения, и, следовательно, падение национального дохода в целом и доходов различных социальных групп. Вот что станет **неизбежным результатом стремления больше сберечь!** Добродетель сбережения, о которой говорила классическая школа, оборачивается своей противоположностью — нация становится не богаче, а беднее. Вот о какой неудаче сберегателей говорил П.Хейне.

Следовательно, протестантская этика, проповедующая бережливость как одно из неперемennых условий приумножения богатства, не всегда приводит к желаемым результатам. В условиях неполной занятости «парадокс бережливости» проявляется как незапланированный результат вполне осознанных действий отдельных хозяйствующих субъектов, руководствующихся своими личными представлениями о рациональном поведении.

Графически «парадокс бережливости» показан на рис. 10.

На оси абсцисс — национальный доход, на оси ординат — сбережения и инвестиции; линия F — уровень НД при полной занятости.

Линия II (инвестиции) теперь не параллельна оси абсцисс, как это было ранее — ведь речь идет о производных инвестициях, а они растут в зависимости от роста национального дохода.

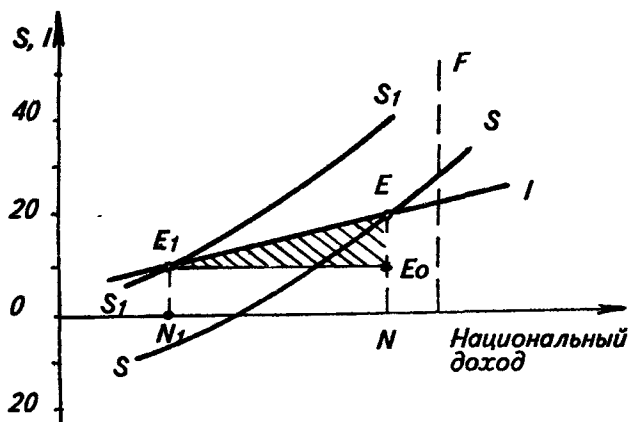


Рис.10. Национальный доход.

Сдвиг линии SS вверх, в положение S_1S_1 означает рост сбережений. Если ранее точка равновесия E показывала на объем национального дохода, равный ON , то теперь ситуация изменилась. Точка E_1 , образованная в результате пересечения линии I и линии S_1S_1 показывает, что новому равновесию между сбережениями и инвестициями соответствует национальный доход в размере ON_1 . Величина NN_1 наглядно иллюстрирует сокращение НД. Если ранее инвестиции в условиях равновесия НД были в размере EN , то теперь, после сдвига кривой сбережений, инвестиции составляют величину E_1N_1 .

Заштрихованный треугольник показывает, как уменьшаются, сужаются инвестиционные возможности в результате увеличения сбережений; отрезок EE_0 показывает, насколько сократились инвестиции. Парадокс заключается именно в том, что **рост сбережений уменьшает, а не увеличивает инвестиции** — вывод, противоречащий постулату классической школы.

П. Самуэльсон, П.Хейне и другие ученые подчеркивают, что «парадокс бережливости» характерен только для условий неполного использования основных факторов производства в стагнирующей экономике, наиболее устрашающим примером которой была Великая депрессия. Тем самым мы вновь приходим к выводу (как и в случае с эффектом мультипликатора), что те или иные эффекты, описанные экономической теорией, проявляются только в рамках определенных параметров хозяйственной системы.

§ 6. Макроэкономическое равновесие в модели «Совокупный спрос — совокупное предложение»

В предыдущих параграфах были рассмотрены проблемы макроэкономического равновесия на основе кейнсианской концепции «Национальный доход — совокупные расходы». Более поздние исследования западных экономистов предложили несколько иное графическое изображение совокупного спроса и совокупного предложения, нежели на рис.9 из § 4 данной главы.

Кривая совокупного спроса в этой модели внешне напоминает кривую спроса на отдельном товарном рынке. Но построена эта кривая в иной системе координат (см.рис. 11):

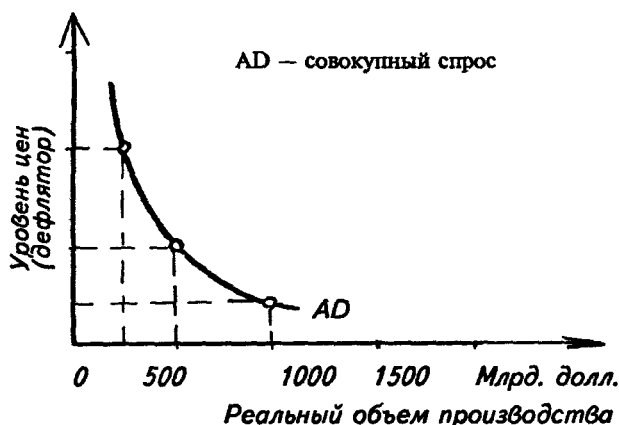


Рис.11.

На оси абсцисс указываются значения реального объема производства (реального ВВП). Важно не смешивать показатели реального и номинального ВВП (см.гл. 11). На оси ординат фигурируют не абсолютные показатели цен (например, в миллиардах долл.), а уровень цен, или дефлятор (индекс цен).

Зная формулу реального ВВП, легко понять, что в любой точке на кривой AD можно определить величину номинального ВВП: номинальный ВВП = реальный ВВП × дефлятор. Если в качестве упрощения предположить, что кривая

AD имеет единичную эластичность¹, то величина номинального ВВП будет оставаться постоянной в любой точке кривой AD. Это напоминает постоянный объем выручки при продаже какого-либо товара, имеющего эластичность спроса по цене, равную 1 (см.гл.6).

Итак, кривая AD **иллюстрирует** изменение суммарного (совокупного) уровня всех расходов домашних **хозяйств**, бизнеса и правительства в зависимости от изменения уровня цен. Характер этой кривой говорит о том, что при повышении уровня цен объем реального объема производства будет меньше и соответственно при снижении уровня цен объемы реального ВВП будет больше.

Объяснение отрицательного наклона кривой AD принято связывать с двумя важнейшими эффектами в рыночном хозяйстве: 1) эффектом процентной ставки и 2) эффектом реального богатства. Есть и другие причины, объясняющие именно такую конфигурацию кривой AD, но мы остановимся на двух указанных эффектах.

Логика рассуждений в первом случае такова: если наблюдается повышение уровня цен в стране, то при неизменном объеме денежной массы происходит повышение ставки процента. Известно, что чем выше ставка процента, тем ниже инвестиционный спрос. Но и потребительский спрос реагирует на повышение процентной ставки — ведь многие товары длительного пользования приобретаются на основе потребительского кредита. Удорожание кредита приведет к уменьшению потребительских расходов. Итак, более высокому уровню цен будет соответствовать меньший объем реального производства и совокупного спроса.

Во втором случае речь пойдет о влиянии изменения уровня цен в стране на величину реального богатства (иногда используется термин реальные кассовые остатки) населения. Богатство домашних хозяйств в значительной части представлено в виде различных финансовых активов: облигации, срочные счета и др., имеющих постоянную номинальную стоимость. Так, если вы имеете облигацию номиналом в 1000 долл., то при повышении уровня цен в 2 раза, реальное богатство, представленное этой облигацией, уменьшается в 2 раза. Уменьшение реального богат-

¹Это упрощение в качестве важнейшей предпосылки основано на предположении о неизменном (постоянном) объеме денежной массы в стране.

ства (реальных кассовых остатков) приведет к снижению потребительского спроса при повышении общего уровня цен, **что** и отражается в отрицательном **наклоне** кривой AD.

Модель совокупного спроса предполагает и исследование факторов, приводящих к смещению кривой AD. Перечислим важнейшие из них: увеличение денежной массы (правостороннее смещение), рост налогов (левостороннее смещение), инфляционные ожидания населения (правостороннее смещение), увеличение государственных расходов (правостороннее смещение) и др. Эти сдвиги отражены на рис.12.

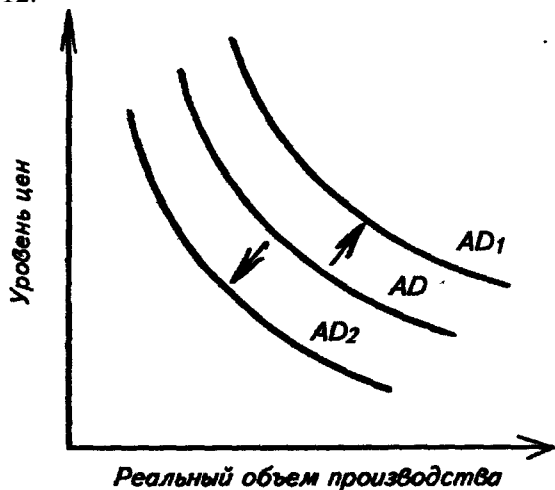


Рис.12.

(Подробнее о факторах смещения кривой AD можно прочитать в учебнике: Макконнелл К., Брю С. Экономикс, **т.1, М.**, 1992 г., гл.11).

Далее необходимо остановиться на графическом анализе кривой совокупного предложения (AS). Важно сразу сделать оговорку, что в рядах западных теоретиков не существует полного единодушия в определении форм этой кривой. Кейнсианская и неоклассическая школы по-разному трактуют конфигурацию AS. Синтез этих взглядов отражен на рис. 13.

Кривая совокупного предложения отражает изменения совокупного реального объема производства всех конечных **товаров** и услуг в связи с изменением **уровня** цен.

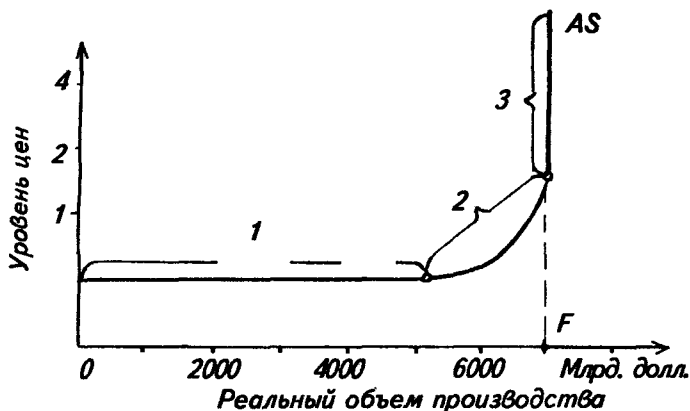


Рис.13.

Обычная кривая краткосрочного предложения отдельной конкретной фирмы имеет положительный наклон. Это означает, как отмечалось в гл.6, что при более высокой цене производитель будет расширять производство. Почему же кривая AS имеет несколько иную форму?

Ответ заключается в том, в масштабе всей экономики могут сложиться три различных ситуации: 1) состояние неполной занятости. Этому соответствует отрезок 1; 2) состояние, приближающееся к уровню полной занятости, т.е. отрезок 2 на рис.13. И наконец, 3) состояние полной занятости, что отражено графически отрезком 3. Таким образом, кривая AS как бы «склеена» из трех отрезков: горизонтального, промежуточного и вертикального. Иногда горизонтальный отрезок в экономической литературе называется «кейнсианским», а вертикальный «классическим». Смысл этих наименований связан с той трактовкой, которую дают кейнсианская и классическая (и неоклассическая) школы взаимосвязи между уровнем цен и реальным объемом производства. Согласно кейнсианским воззрениям¹, экономика, находящаяся в депрессивном состоянии с неполным использованием всех ресурсов, будет отвечать на расширение совокупного спроса увеличением реального объема производства, но без повышения уровня цен. Так, вплоть до отметки 5000 млрд. долл. производство может

¹Напомним, что Дж. М. Кейнс создавал свой главный труд во время кризиса 1929-1933 гг.

расширяться без повышения общего уровня цен в стране (он остается на **отметке 1**). Это легко понять, так как при этом вовлекаются прежде незагруженные мощности, незанятая рабочая сила.

Промежуточный отрезок означает, что экономика приближается к состоянию полной занятости и начинают появляться так называемые «узкие места». В отдельных отраслях оказываются занятыми все трудовые ресурсы и производственные мощности. И в такой ситуации для того, чтобы расширить совокупный объем производства, необходимо **повышение** цен на факторы производства, чтобы вовлечь дополнительные трудовые ресурсы и привлечь, например, поставщиков сырья. Рост цены труда и цены материалов повлечет за собой рост издержек предприятий, а для того, чтобы сохранить прежний уровень прибыльности, предприятиям необходимо повысить цены на свою продукцию. На графике видно, что в интервале от 5000 до 7000 млрд.долл. расширение реального объема производства сопровождается ростом уровня цен.

И, наконец, классическая и неоклассическая школы считают, что рыночный механизм, если в его действие не вмешивается государство, сам по себе обеспечивает состояние полной занятости. На графике этому состоянию соответствует уровень реального объема производства 7000 млрд.долл. в точке F. Полная занятость — это не отсутствие безработицы вообще, а отсутствие лишь циклической безработицы. Другие формы безработицы (структурная и фрикционная — **см.гл.10**) при этом могут и должны существовать. Полная занятость соответствует естественному уровню безработицы. Поэтому точку F иногда называют естественным уровнем реального объема производства. Если экономика достигла точки F, то в ответ на увеличение совокупного спроса возможностей для расширения производства больше нет. Реакция будет одна — повышение уровня цен в стране. Поэтому «скольжение» вдоль отрезка 3 сопровождается только изменением уровня цен, а **реальный** объем производства остается на одном и том же уровне — 7000 млрд.долл.

Кривая AS отражает динамику издержек производства на единицу продукции в связи с изменением уровня цен. Эти издержки не претерпевают изменений на горизонтальном **отрезке**, но растут на промежуточном и вертикальном отрезках. Однако есть факторы, которые могут сдвинуть

кривую AS в иное положение, что будет свидетельствовать о новом уровне издержек на единицу продукции.

Множество причин приводит к смещению кривой AS. Важнейшие из них — изменение цен на факторы **производства**. Например, удорожание такого фактора как труд приведет к левостороннему смещению кривой AS, снижение цены труда выразится в правостороннем смещении. Аналогичные изменения произойдут в связи с динамикой цен на сырье и материалы. Так, повышение цен на энергоресурсы неизбежно вызовет левостороннее смещение кривой AS. Причиной, способствующей смещению кривой AS, является и усиление или ослабление монопольной власти какой-либо группы поставщиков ресурсов (соответственно произойдет лево- и правосторонний сдвиг AS). Кроме того, усиление или ослабление налогового бремени на бизнес могут вызвать соответственно лево- и правосторонний сдвиг рассматриваемой кривой (рис.14).

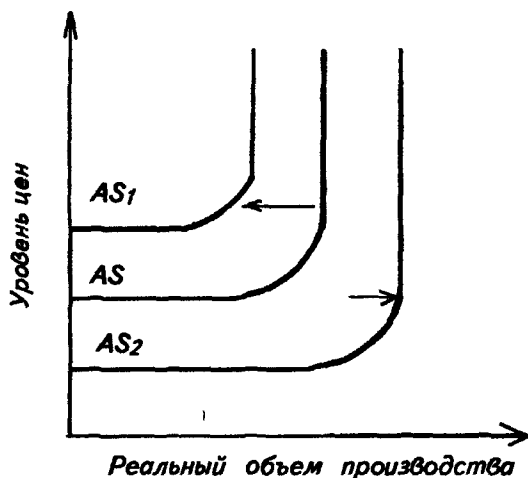


Рис.14.

Итак, после анализа совокупного спроса и совокупного предложения, взятых по отдельности, можно обратиться к проблеме макроэкономического равновесия. Графически этот анализ будет означать совмещение на одном рисунке кривых **AD** и AS. Важно подчеркнуть, что кривая AD может пересечь кривую AS на трех уже известных нам **отрезках**: горизонтальном, промежуточном и вертикальном (рис.15)

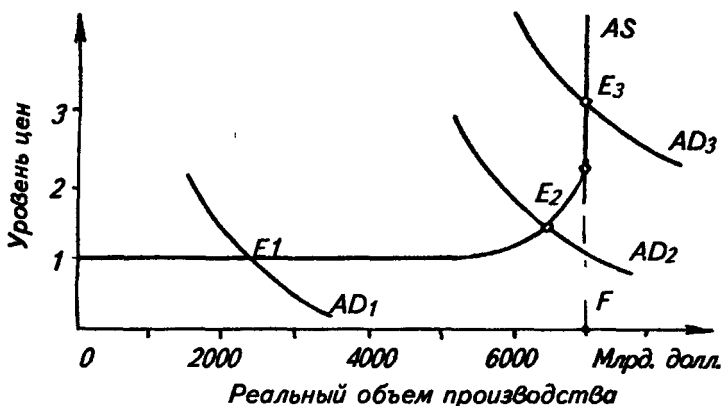


Рис.15.

Макроэкономическое равновесие: модель «AD — AS»

На этом графике представлены три варианта возможного макроэкономического равновесия, т.е. такого состояния экономики, когда весь произведенный национальный продукт полностью куплен (национальный доход равен совокупным расходам). Точка **E₁** — это равновесие при неполной занятости без повышения уровня цен, т.е. без инфляции. Точка **E₂** — это равновесие при небольшом повышении уровня цен и состоянии, близком к полной занятости. Точка **E₃** — это равновесие в условиях полной занятости, но с инфляцией.

Какой же из этих вариантов макроэкономического равновесия предпочтительнее? Сама постановка такого вопроса говорит о том, что мы вторгаемся в область нормативного анализа (см.гл.2). Позитивный же анализ описывает возможные состояния макроэкономического равновесия без всяких оценочных суждений. Последнее — прерогатива государственных деятелей и правительства, решающего конкретные макроэкономические задачи и реализующего **конкретные** программы в неповторимых обстоятельствах каждой страны.

Основные понятия:

Классическая теория макроравновесия

Функция потребления

Функция сбережения

Предельная склонность к потреблению (MPC)

Предельная склонность к сбережению (MPS)
Инвестиции (капиталообразование)
Сбережения
Макроэкономическое равновесие в модели «инвестиции-сбережения»
Кривая «IS» и ее построение
Совокупные расходы
Макроэкономическое равновесие в модели «национальный доход — совокупные расходы» («Кейнсианский крест»)
Автономные инвестиции
Производные инвестиции
Мультипликатор
Инфляционный и дефляционный разрыв
Парадокс бережливости
Гибкий ценовой механизм
Жесткий ценовой механизм
Совокупный спрос (AD)
Совокупное предложение (AS)
Смещение кривых AD и AS
Макроэкономическое равновесие в модели «AD — AS»

Глава 14. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

§ I. Содержание и общие черты экономического цикла

Особенность рыночной экономики, проявлявшаяся в склонности к повторению экономических явлений, была замечена экономистами еще в первой половине прошлого века.

В стремлении к беспредельному расширению своего производства, к завоеванию возможно большего рынка, который в каждый данный момент имеет пределы, владельцы капиталистических предприятий периодически сталкивались с перепроизводством товаров. Сущность перепроизводства проявляется в перевесе предложения известного товара над спросом, когда цена товара понижается до того уровня, при котором, если не для всех, то, по крайней мере,

для значительной части производителей не остается даже нормальной, а не говоря уже об экономической прибыли.

Пытаясь выявить причины перепроизводства, экономисты обратили внимание на периодичность таких явлений, как повышение или понижение спроса, увеличение объемов производства или его застой. Выявилась и определенная последовательность в чередовании указанных явлений. Проблема имела столь огромное значение для экономического развития, что ее не обошел стороной практически ни один из ведущих экономистов XIX и XX вв. В работах, объединенных признанием объективности и реальности циклического развития, его важности с точки зрения влияния на характер экономических процессов, мы находим тем не менее десятки различных трактовок, определяющих причины циклического развития, получаем самые разнообразные пояснения и прогнозы. Исследованию экономических циклов посвящены работы таких виднейших исследователей этого феномена, как А. Шпитгоф, М. Туган-Барановский, К. Маркс, Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. М. Кларк, Дж. Хикс, Дж. М. Кейнс, Й. Шумпетер и многих других.

Особо следует подчеркнуть идею Й. Шумпетера о трехциклической схеме, т.е. колебательных процессах в экономике, осуществляющихся как бы на трех уровнях, как наиболее подходящей для описания многих явлений, происходящих в рыночной экономике. Он назвал эти циклы именами Н. Д. Кондратьева, К. Жугляра и Дж. Китчина-ученых, открывших циклы продолжительностью соответственно в пятьдесят пять лет, десять лет и три года и четыре месяца (см. § 4 данной главы). Шумпетер считал, что в экономической системе проявляется взаимосвязь и взаимозависимость всех трех циклов.

П. Самуэльсон в своей известной книге «Экономика» определяет экономический цикл как общую черту почти для всех областей экономической жизни и для всех стран с рыночной экономикой. Признавая объективный характер экономического цикла, большинство современных экономистов предлагают изучать это явление через анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на характер цикла, его продолжительность, специфику проявления отдельных фаз.

К внешним факторам могут быть отнесены объективные и субъективные обстоятельства, вызывающие перио-

дическую повторяемость экономических явлений и лежащие вне экономической системы.

Так, например, английский экономист У. Джевонс еще в XIX веке пытался объяснить причину экономического цикла периодичностью возникновения пятен на солнце, которые, по его мнению, приводили в конечном счете к неурожаю и общему экономическому спаду.

Среди прочих внешних факторов можно отметить:

— войны, революции и другие политические потрясения;

— открытия крупных месторождений золота, урана, нефти и других ценных ресурсов;

— освоение новых территорий и связанная с этим миграция населения, колебания численности населения земного шара;

— мощные прорывы в технологии, изобретения и инновации, позволяющие коренным образом менять структуру общественного **производства**.

Теории, объясняющие экономический цикл главным образом наличием внешних факторов, принято называть **экстернальными** теориями, в отличие от интернальных теорий, рассматривающих экономический цикл как порождение внутренних, присущих самой экономической системе, факторов. Эти **факторы** могут вызывать как подъем, так и спад экономической активности через определенные промежутки времени.

Если в одной или нескольких отраслях начался бум, вызвавший резкое увеличение спроса на машины и оборудование, то вполне естественно предположить, что явление повторится через **10-15** лет, в течение которых эти машины и оборудование будут полностью изношены.

Физический срок службы основного капитала (движимого и недвижимого) рассматривается многими экономистами как один из важнейших внутренних факторов, порождающих экономический цикл.

Среди других внутренних факторов выделяют:

— личное потребление, сокращение или возрастание которого сказывается на объемах производства и занятости;

— инвестирование, то есть вложение средств в расширение **производства**, его модернизацию, создание новых рабочих мест;

— экономическую политику государства, выражающуюся в прямом и косвенном воздействии на производство, спрос и потребление.

Попытки объяснить экономический **цикл** с помощью только экстернальных или интернальных теорий не давали успеха. Масштабные изменения экономической системы не могут вызываться только внешними или только внутренними факторами.

Автомобиль может переместиться из одного города в другой за определенное время, потому что у него есть двигатель, трансмиссия и колеса. Но он не сделал бы этого, если бы не было дорог и бензоколонок. Точно также экономический цикл ускоряет и тормозит экономическую систему, используя ее внутренние и внешние факторы.

§ 2. Фазы цикла. Динамика экономических показателей

Наиболее яркой чертой промышленного цикла является фаза кризиса. Промышленный кризис отличается от нарушения равновесия между спросом и предложением на какой-либо определенный товар или в какой-либо определенной отрасли хозяйства. Промышленные кризисы возникли как всеобщее перепроизводство, как глубокое потрясение всей хозяйственной системы сверху донизу.

Представим общую картину промышленного кризиса эпохи так называемого домонополистического капитализма (XIX — начало XX в.в.).

Рынок, впитывавший беспрепятственно все производимые товары, в какое-то время оказывается переполненным; товары продолжают поступать, между тем спрос постепенно уменьшается, отстает от предложения, и наконец, прекращается вовсе. Тревога распространяется по всему рынку. Спрос исчез, между тем всюду еще имеются громадные запасы товаров, и множество предприятий продолжают работать на полную мощность в силу инерции и выбрасывают на рынок все новые и новые массы товаров. Следует стремительное падение цен.

Поистине героические усилия предпринимаются, чтобы спасти положение, но все средства бесплодны. Многие предприятия не в силах выдержать резкого повышения цен. Начинаются ликвидации и крахи. Прежде всего гибнут банки и кредитные учреждения. Доверие субъектов рыночного хозяйства друг к другу подрывается.

Все требуют расплаты наличными. Векселя, еще вчера не возбуждавшие никаких сомнений, приобретают цен-

ность простой бумаги. Ссудный процент повышается. Разоряются самые крупные предприятия, останавливаются машины, закрываются фабрики. Толпы безработных появляются на улице. Начинается голод, эпидемия самоубийств. По столь драматическому сценарию проходили кризисы XIX в.

Первый кризис разразился в Англии в 1825 г., затем—в Англии и США в 1836 г., в 1841 г.—в США, в 1847 г.—в США, Англии, Франции и Германии. Кризис 1857 г. явился первым мировым циклическим кризисом.

Затем последовали кризисы 1873, 1882, 1890 гг.

Наиболее сокрушительным был кризис 1900-1901 гг. Он начался почти одновременно в России и США и прежде всего обрушился на металлургическую промышленность. Поразив американский рынок металла, кризис перекинулся сперва в Англию, затем на европейский континент. Первой пострадала текстильная промышленность, за ней последовали строительная, химическая, машинная, электрическая. С невероятной быстротой кризис распространился на все европейские страны: Францию, Австрию, Германию, Италию, Бельгию и скоро стал всеобщим.

Цены стремительно рухнули вниз. Солидные предприятия были вырваны с корнем.

Разорение промышленности сопровождалось стремительным ростом безработицы.

Однако кризисы XIX и начала XX вв. несли в себе и свое лечение. По мере развития кризиса цены на товары падали ниже и ниже, создавая тем самым потенциальную возможность сбыта и перспективу выхода из кризиса.

После первой мировой войны кризисы регулярно сотрясали экономику западных стран. Однако характер их стал несколько иным, особенно после кризиса 1929-1933 гг.

Грандиозный биржевой крах в «черный вторник» 29 октября 1929 г. положил начало кризису, который по своей глубине превзошел все предыдущие. Падение цен, которого еще не знала экономика США, Германии, Франции и Англии, резкое сокращение прибылей, катастрофический кредитный кризис, обесценение валют — далеко не полный перечень бед, свалившихся на экономику государств, еще недавно считавшихся богатейшими и преуспевающими.

Кризис 1929-1933 гг. заставил правительства многих стран предпринять попытки вывода национальных экономик из экономической пропасти.

Наиболее грандиозная попытка преодоления кризиса с помощью государственных мероприятий была проведена в США.

Сущность ее заключалась в следующем:

а) спасение кредитной системы путем гарантирования вкладов государством;

б) снижение бремени долгов на 40% путем обесценения доллара;

в) повышение цен на сельскохозяйственные продукты посредством предписываемого и субсидируемого государством сокращения производства;

г) содействие образованию монополий, во многих случаях означавшее собой принудительное картелирование;

д) борьба против безработицы путем организации общественных работ;

е) регулирование заработной платы.

Активизация экономической роли государства и антикризисное регулирование дали определенные результаты, и уже более полувека рыночная экономика не сталкивается с сокрушительными потрясениями, аналогичными катаклизмам 1900-1901 или 1929-1933 гг.

Вместе с тем промышленные кризисы продолжали отражаться на динамике процентных ставок, прибыли, издержек производства, заработной платы до середины 70-х гг.

В условиях кризиса лишь предприятия с крупным капиталом и большими финансовыми возможностями сохраняют возможность получения прибыли путем сокращения издержек производства. Благодаря этому крупные предприятия при общей тенденции нормы прибыли к падению во время кризиса получают возможность приостановить или замедлить его. Средние и мелкие предприятия, особенно не обладающие высокопроизводительным оборудованием и технологией, не могут стабилизировать ухудшающееся экономическое положение и зачастую терпят банкротство. Разорение слабых в техническом отношении предприятий имеет свои плюсы для промышленности в целом, так как ведет к повышению общего уровня производительных сил.

Следствием повышения общего уровня производительности труда является понижение стоимости товаров и в итоге — ослабление падения нормы прибыли. Растет ссудный процент.

Фаза **депрессии**, наступающая после кризиса, может иметь весьма продолжительный характер. Уровень производства сохраняется стабильным, но очень низким по

отношению к состоянию перед началом кризиса. Сохраняется высокий уровень безработицы. Но падение цен приостанавливается, падает ссудный процент, стабилизируются товарные запасы.

Следующая **фаза — оживление — сопровождается** незначительным повышением уровня производства, некоторым сокращением безработицы. Постепенно начинают повышаться цены и расти ссудный процент. На товарном рынке растет спрос на новое промышленное оборудование.

Наметившееся оживление охватывает все большее количество отраслей, втягивая в новый виток спирали новые капиталы. **Подъем** зачастую приобретает ажиотажный характер. Уровень производства превосходит достигнутый в предыдущем цикле. Лихорадочно растут цены. Безработица сокращается до минимальных размеров при одновременном существенном росте заработной платы.

Резко возрастает спрос на продукцию отраслей, определяющих тенденции в движении научно-технического прогресса. В связи с расширением масштабов производства инвестиционных товаров значительно возрастает спрос на сырьевые ресурсы, и цены на них растут. На фазе подъема усиливаются диспропорции, заложенные на фазе оживления. Экономика подходит к следующему витку.

Описанная **нами** картина изменений экономической системы на разных этапах цикла носит классический характер и в наиболее простом виде может быть изображена на схеме (рис. 1):

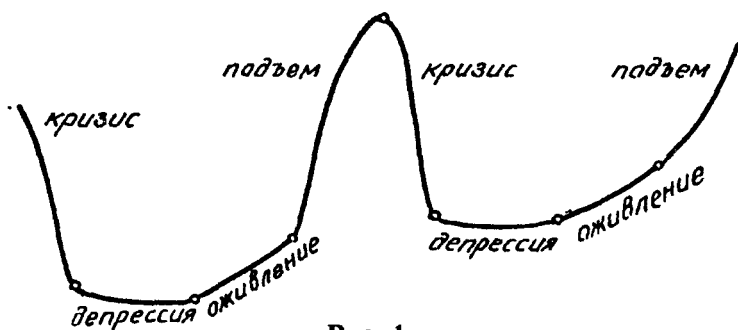


Рис. 1.

Современные экономические циклы существенно отличаются от циклов XIX и первой половины XX века. Общие закономерности находят все менее видимое проявление.

Некоторые фазы экономического цикла претерпевают значительные метаморфозы, а то и исчезают вовсе.

На следующей схеме (рис. 2) изображен экономический цикл, каким он представляется современным американским экономистам. В обозначении фаз цикла мы сохранили названия, которые обычно ими используются.

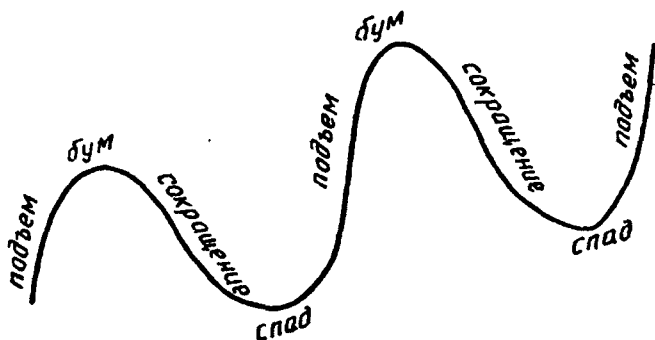


Рис. 2.

Как видим, на второй схеме отсутствует фаза депрессии. Оживление и подъем объединены в одну фазу. В самостоятельные фазы выделены вершина **подъема—БУМ** и низшая точка **падения—СПАД**.

В попытках отыскать наиболее общие причины циклических колебаний ученые-экономисты и предприниматели основное внимание уделяли анализу фазы кризиса (сокращения и спада, по иной терминологии), поскольку именно эта фаза концентрировала все негативные явления в экономическом процессе.

Один из подходов дает основание утверждать, что абстрактная возможность кризисов в рыночной экономике заложена уже в простом товарном обращении и связана с функцией денег как средства обращения. Несовпадение купли и продажи по месту и времени может создать предпосылки для разрыва многих звеньев в цепи продаж и покупок.

Вторая возможность кризисов связана с функцией денег как средства платежа. Любой производитель не может иметь гарантии, что к моменту платежа покупатель его продукции окажется платежеспособным. Неплатеж по од-

ним обязательствам может вызвать цепную реакцию, которая приведет к расстройству системы обращения и, в конечном счете, процесса производства.

§ 3. Структурные кризисы

Первая половина 70-х гг. XX в. привнесла в развитие современного рыночного хозяйства новые катаклизмы. Разразился нефтяной кризис, охвативший практически весь современный капиталистический мир. В отличие от циклических этот кризис сопровождался необычайным ростом мировых цен на нефть и нефтепродукты, ажиотажным спросом на них, отставанием предложения от спроса на потребительском рынке жидкого топлива.

Резкий скачок цен на топливо привел к банкротству множество мелких и средних предприятий в США и некоторых странах Западной Европы, ориентировавшихся на потребление дешевой энергии за счет использования жидкого топлива. Пострадали и те, кто использовал нефть и нефтепродукты в качестве основного сырья в процессе производства. Внезапный рост издержек производства привел к разорению многие предприятия промышленного производства.

Структурные кризисы порождаются диспропорциями между развитием отдельных сфер и отраслей, носят, как правило, затяжной характер и не всегда совпадают с началом циклических кризисов.

Нефтяной, продовольственный, энергетический, сырьевой кризисы дополнились в последние десятилетия кризисами валютной системы, экологическим кризисом. Оказывая несомненное влияние на общее состояние промышленного производства, они существенно изменили традиционную картину циклического развития, сглаживая или порою обостряя те или иные проявления циклических кризисов.

Общая картина развития современного рыночного хозяйства стала не совпадать с традиционной схемой. Так, например, промышленный циклический кризис середины 70-х гг. был усугублен нефтяным кризисом, но только в нефтепотребляющих странах. Те же страны, которые имели собственные источники энергетических ресурсов (нефть, уголь, газ, горючие сланцы), не только не пострадали в результате двух кризисов, но даже имели тенденцию к некоторому развитию.

С другой стороны, ожидаемого бурного развития промышленности в фазе подъема во многих странах не происходит в результате резкого обострения обстановки, вызванной экологическим кризисом.

В последние годы структурные кризисы стали обретать более сложную характеристику. Все большее влияние на экономические проблемы оказывают глобальные политические процессы, среди которых следует особо выделить распад социалистической системы, межнациональные и региональные конфликты, возрастание роли так называемого исламского фактора, противоречивые тенденции в процессе создания единой Европы и т. д.

Одним из определяющих факторов в современном мире становится нестабильность. Изменяются традиционные рынки сырья, амплитуда колебания валютных систем достигает опасных пределов, активно развивается производство в зонах, где почти полностью отсутствует система экологического контроля, что также может привести к непредсказуемым отрицательным результатам. В делем земная цивилизация входит в новое тысячелетие в состоянии перманентных потрясений.

§ 4. Продолжительность экономических циклов. Эффект акселератора

Как уже отмечалось выше, экономисты различают три типа экономических циклов в зависимости от их продолжительности.

Сторонники экстернальных теорий находили во внешней среде явления, повторявшиеся каждые два-три с половиной года и являвшиеся, по их мнению, объективными причинами соответствующих экономических циклов.

Краткосрочные циклы принято называть циклами Китчина, посвятившего этой проблеме свою работу в 1923 году. Джозеф Китчин связывал продолжительность цикла, которую он принимал равной трем годам и четырем месяцам, с колебаниями мировых запасов золота. Однако в настоящее время подобное объяснение причин краткосрочного цикла может удовлетворить очень немногих.

У. Митчелл, один из основателей эконометрики, написавший ряд серьезных исследований по экономическим циклам, считал, что причину циклов следует искать внутри экономической системы, особенно в сфере денежного об-

ращения. Национальное бюро экономических исследований США, использовавшее методику Митчелла, пришло к выводу что для США характерен 40-месячный экономический **цикл**.

Большинство современных экономистов, поддерживающих идею существования краткосрочных экономических циклов, склонно рассматривать их лишь как неотъемлемую часть общей циклической системы, основу которой составляют среднесрочные экономические циклы, получившие название циклов Жугляра, по имени французского экономиста, исследовавшего экономические колебания во второй половине XIX века.

Клемент **Жугляр** рассматривал экономический цикл как закономерное явление, причины которого кроются в сфере денежного обращения, точнее, кредита.

Кризис—основную фазу **цикла—Жугляр** оценивал как оздоравливающий фактор, ведущий к общему снижению цен и ликвидации предприятий, созданных для удовлетворения искусственно разросшегося спроса.

Жугляр считал, что повторение всех экономических процессов, вызванных банковской деятельностью, происходит каждые десять лет.

Продолжительность цикла Жугляра совпадает с продолжительностью циклов, основную причину которых некоторые экономисты видели в сроках физического износа активной части основных производственных фондов.

Следует упомянуть и о так называемых строительных циклах, или циклах С. Кузнеца (американского экономиста). С. Кузнец считал, что колебательные процессы (длительность цикла **15-20** лет) связаны с периодическим обновлением жилищ и определенных типов производственных сооружений.

Ученые, исследовавшие проблему среднесрочных экономических циклов, обратили внимание на то, что изменение спроса на готовую продукцию влечет за собой, как правило, значительно возрастающий спрос на средства **производства**.

Дж. М. Кларк, активно изучавший проблему экономических циклов, полагал, что возрастание спроса на предметы потребления порождает цепную реакцию, ведущую к многократному увеличению спроса на оборудование и машины. Эта закономерность, являвшаяся, по мнению **Кларка**, ключевым моментом процесса циклического развития, была определена им как принцип акселерации (эффект акселератора).

До Кларка на явление акселерации обратил внимание французский экономист **Альбер Афталъон**, считавший возможным объяснить причину среднесрочного экономического цикла продолжительностью процесса производства во времени.

Афталъон нашел довольно удачное сравнение экономики с процессом растапливания печи. Сначала печь загружают углем. Поскольку сгорание угля происходит постепенно, помещение какое-то время не нагревается, а печь все более загружается топливом.

Точно так же в экономике для достижения желаемого уровня производства предметов потребления производятся предварительные затраты на изготовление средств производства.

Через некоторое время в помещении устанавливается нормальная температура, но печь продолжает отдавать тепло, и может случиться так, что спустя час жара станет невыносимой.

А. Афталъон использовал сравнение экономики с печью, чтобы подчеркнуть, что всякий рост спроса на предметы потребления способен вызвать гораздо более значительное расширение производства средств производства, в результате чего часть произведенных предметов потребления окажется на рынке излишней.

Нарушение равновесия на основе действующего принципа акселерации приводит, по мнению **Афталъона**, к неминуемому чередованию периодов недопроизводства с периодами **перепроизводства**.

Итак, акселератор можно представить в виде отношения между инвестициями и приростом потребительского спроса (готовой продукции) или национального дохода.

$$v = \frac{I_t}{Y_{t-1} - Y_{t-2}}$$

где v —акселератор, I —инвестиции, Y —доход (или потребительский спрос), t —год, когда были осуществлены инвестиции.

Например, если прирост потребительского спроса произошел в период между **1991** и **1990** годами, то инвестиции будут осуществлены в 1992 г., или $v = \frac{I_{1992}}{Y_{1991} - Y_{1990}}$

Этот временный лаг между приростом потребительского Спроса и осуществлением инвестиционных проектов ста-

нет понятнее, если еще раз использовать аналогию Афтальона (сравнение экономики с растапливанием печи).

Принцип акселерации в той или иной степени рассматривался всеми экономистами, изучавшими экономический цикл. Но в оценке значения принципа акселерации и в вопросе о его реальном проявлении были и остаются существенные разногласия. П. **Самуэльсон** считает, что акселерация обладает двухсторонним действием, ибо вызывает неустойчивость, когда каждый предприниматель поступает в высшей степени рационалистически.

Самуэльсон полагает, что принцип акселерации в сочетании с мультипликатором порождает кумулятивную дефляционную (или инфляционную) спираль.

В целом эффект акселератора рассматривается как неотъемлемый элемент экономических колебаний, порождаемый нестабильностью экономики и порождающий эту нестабильность.

Тенденция к размыванию фаз промышленных циклов, участвующая в их несовпадению в различных странах и регионах в совокупности с тенденцией нарастания сложностей развития рыночной экономики, вызванных структурными кризисами, заставили ученых искать новые причины столь сложных экономических явлений.

Вновь возник интерес к полузабытым исследованиям периода 20-30 гг. XX в. Среди них выделяется концепция больших экономических циклов.

6 февраля 1926 года в Институте экономики Российской ассоциации научно-исследовательских институтов общественных наук с докладом на тему «Большие циклы экономической конъюнктуры» выступил **34-летний** профессор Николай Дмитриевич Кондратьев.

Суть концепции больших экономических циклов была определена Н. Д. Кондратьевым следующим образом.

Наряду с краткосрочными и среднесрочными экономическими циклами существуют экономические циклы продолжительностью около 48-55 лет. С конца XVIII века, как показал Н. Кондратьев, можно выделить два с половиной цикла:

I цикл—с начала 90-х годов XVIII в. до 1844-1851 гг.

II цикл—с начала 1844-1851 до 1890-1896 гг.

III цикл—с 1890-1896 до 1914-1920 гг.

Большие экономические циклы не могут быть объяснены случайными причинами. Н. Д. Кондратьев объяснял существование больших экономических циклов тем, что длительность функционирования различных созданных хозяйственных благ неодинакова. Равным образом для их создания требуется различное время и различные средства. Как правило, наиболее длительный период функционирования имеют мосты, дороги, здания и другая инфраструктура. Они же требуют и наибольшего времени и наибольших аккумулированных капиталов для их создания. Отсюда необходимо введение понятия о различных видах равновесия применительно к различным периодам времени. Большие циклы можно рассматривать как нарушение и восстановление экономического равновесия длительного периода. Основная причина их лежит в механизме накопления, аккумуляции и рассеяния капитала, достаточного для создания новых элементов инфраструктуры. Однако действие этой основной причины усиливается действием вторичных факторов.

Начало подъема («повышательная волна») совпадает с моментом, когда накопление достигает такого состояния, при котором становится возможным рентабельное инвестирование капитала для создания новых основных производственных фондов. Подъем сопровождается осложнениями, вызываемыми промышленным кризисом среднесрочного цикла.

Понижение темпа экономической жизни («понижательная волна»), вызванное накапливающейся совокупностью экономических факторов отрицательного характера, в свою очередь обуславливает усиление поисков в области создания совершенной техники и сосредоточение капитала в руках промышленно-финансовых групп. Все это создает предпосылки для нового подъема, и он повторяется вновь, хотя и на новой ступени развития производительных сил.

В соответствии с концепцией Н. Д. Кондратьева, начало подъема в новом большом экономическом цикле приходилось на середину 40-х гг., а **следующего—на середину 90-х гг.**

Несколькими годами позже Кондратьева к аналогичным выводам пришел французский экономист Франсуа Сэмьян. В современной экономической литературе концепция больших экономических циклов рассматривается применительно к проблеме макроэкономического прогнозирования.

Доминирующее место в теориях экономических циклов занимают проблемы проявления среднесрочных экономических циклов.

§ 5. Государственное антициклическое регулирование

Как отмечалось в § 1, существуют различные взгляды на причины циклических колебаний; отсюда—и различные подходы к проблеме их регулирования. Однако несмотря на значительный разброс взглядов и различную расстановку акцентов при выработке антициклической политики, в целом можно сказать, что все концепции регулирования циклов тяготеют к одному из двух направлений регулирования: **неокейнсианскому** или неоконсервативному, развившемуся на базе классической школы. Первое ориентируется на регулирование совокупного спроса, **второе—на** регулирование совокупного предложения. Для наглядности можно представить их различие в виде табл. 1.

Таблица 1

Признаки	Неокейнсианство	Неоконсерватизм
Ориентация	На спрос	На предложение
Цели	Регулирование хозяйства в целом (макроэкономика)	Создание стимулов деятельности отдельных фирм (микроэкономика)
Приоритеты регулирования	1. Налогово-бюджетная политика 1. Кредитно-денежная политика	2.Кредитно-денежная политика 2. Налогово-бюджетная политика
Оценка роли государства	Поощрение	Ограничение

В зависимости от исходных установок и ориентиров сторонники того или иного направления по-разному решают проблемы сглаживания циклических колебаний, по-разному оперируют инструментами, находящимися в распоряжении государства, которые можно использовать для

этих целей. Например, сторонники кейнсианских рецептов большее внимание уделяют бюджетной политике (главным образом это связано с увеличением или уменьшением расходов государства) и налоговой политике (манипуляции с налоговыми ставками в зависимости от состояния экономики). Сторонники неоконсервативных рецептов уделяют большее внимание проблеме денег и кредита. Поэтому в последние годы неоконсервативная политика опирается на монетаристские теории, которые во главу угла ставят вопросы объема денежной массы и его регулирования. По-разному решается проблема участия государства в происходящих процессах — в политике регулирования экономики в целом и в области сглаживания циклических колебаний.

Несмотря на такие, казалось бы, существенные различия, есть общее понимание этими концепциями того факта, что, во-первых, государство в состоянии сглаживать циклические колебания, и, во-вторых, государство должно это осуществлять в целях достижения и поддержания экономической стабильности. Существует и общее понимание **того**, какова должна быть в целом линия поведения государства, направленная на преодоление циклических колебаний. В фазе спада все мероприятия государства должны быть направлены на стимулирование деловой активности. В области налоговой политики это означает снижение ставок, предоставление налоговых льгот на новые инвестиции, проведение политики ускоренной амортизации. При этом сторонники кейнсианских взглядов больше уповают на рост государственных расходов, которые рассматриваются как стимулятор накопления. Налоговые мероприятия больше дополняют бюджетные, и в комплексе они ведут к стимулированию совокупного спроса, а в конечном счете — и производства. Графическая иллюстрация воздействия государства на совокупный спрос представлена на рис. 3.

Рост спроса на величину D_1 D_2 вызывает рост национального дохода от уровня ON_1 до ON_2 . Стрелкой на оси ординат показан сдвиг вверх линии совокупного спроса, стрелка на оси абсцисс показывает увеличение национального дохода.

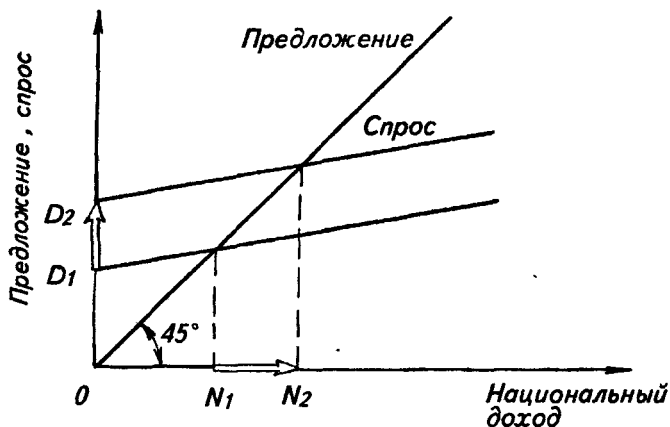


Рис. 3.

Сторонники неоконсервативных взглядов большее внимание уделяют налогам, снижение которых ведет к росту деловой активности, но в целом они рассматривают налогово-бюджетную политику как дополнение к кредитно-денежной политике.

Кредитно-денежная политика в этот период преследует те же цели, что и налогово-бюджетная политика, и предполагает проведение кредитной экспансии. Ее цель — оживление экономической жизни в стране при помощи дополнительных кредитов. В это время проводится политика «дешевых денег». На практике это означает, что снижаются процентные ставки за выданные ссуды, увеличиваются кредитные ресурсы банков, что ведет к увеличению капиталовложений, усилению деловой активности, снижению безработицы. Однако это может иметь и отрицательные последствия, так как в длительной перспективе ведет к усилению инфляционных тенденций (подробнее о кредите см. гл. 15).

Что же происходит в обратном случае, то есть в период подъема экономической конъюнктуры? Государство в целях предотвращения перегрева экономики и связанных с этим болезненных явлений в хозяйственной жизни проводит политику сдерживания, включающую противоположные мероприятия в области налогово-бюджетной и кредитно-денежной **ПОЛИТИКИ**.

Налогово-бюджетная политика такого периода характеризуется повышением ставок налогов, сокращением государственных расходов, ограничениями в области проведения амортизационной политики. Именно на налогово-бюджетную политику ориентируются теоретики кейнсианских методов регулирования. Фискальные мероприятия приводят к снижению покупательной способности, а значит, и спроса, что ведет в конечном счете к некоторому спаду экономической активности (см. рис. 4).

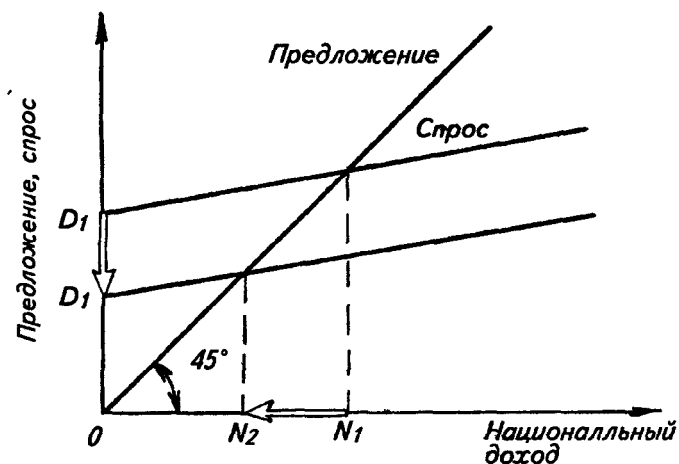


Рис. 4.

Снижение спроса на величину $D_1 D_2$ вызывает сокращение национального дохода с ON_1 до ON_2 .

В кредитно-денежной политике начинают преобладать элементы кредитной рестрикции, то есть проводится политика «дорогих денег», что означает прямо противоположные меры: повышение процентных ставок по ссудам, сокращение кредитных ресурсов банков. Но и в этом случае необходимо весьма осторожно обращаться с элементами кредитно-денежной политики, ибо в долгосрочном плане кредитная рестрикция может через сокращение инвестиций и, соответственно, производства привести к росту безработицы.

В общем и целом, говоря о политике, которую должно проводить государство в целях сглаживания циклических

колебаний, можно охарактеризовать ее как политику противодействия: мероприятия, направленные на смягчение циклических явлений, должны идти в направлении, противоположном существующим на данный момент колебаниям экономической конъюнктуры. В период спада государство проводит политику активизации всех хозяйственных процессов, а в период «перегрева» экономики стремится сдерживать деловую активность. К. Эклунд в своей книге «Эффективная экономика» приводит график (рис. 5), демонстрирующий вышесказанное (см.: Эклунд К. Эффективная экономика. М., 1991. С. 127).

К. Эклунд рассматривает данный график с точки зрения кейнсианской модели: с помощью увеличения расходов и снижения налогов в период спада и снижения расходов и повышения налогов в период подъема предлагается смягчить безработицу в первом случае и инфляцию — во втором. Но приведенный график характеризует и мероприятия сторонников консерватизма: меняются методы проведения политики экспансии и сдерживания, а сама система (направление воздействия) остается без изменений.

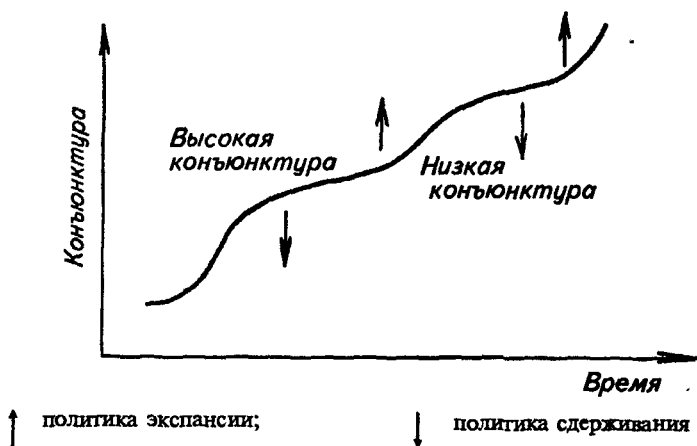


Рис. 5.

Все рассмотренные выше рекомендации, касающиеся поведения государства по отношению к циклу, применялись и продолжают целенаправленно применяться на **прак-**

тике. И именно в реальной жизни происходит оценка данных теоретических рассуждений и рекомендаций. Правительство стремится учитывать требования экономической ситуации и пытается бороться с дестабилизирующими явлениями, добиваться устойчивого хозяйственного развития. Отсюда и объяснение тех практических шагов, которые оно предпринимает. А эффективность этих шагов может быть реально оценена только по истечению определенного периода времени. Можно на конкретных примерах показать, как политика правительства изменяла свою направленность и чередовала стимулирующие и сдерживающие элементы для достижения стабильности в экономической жизни. В качестве примера можно рассмотреть США и проследить данные явления в области экономической политики государства в послевоенный период.

В 50–60-е гг. в связи с проявлением застойных элементов в экономической жизни правительство проводило политику, направленную на стимулирование экономического роста. Государственными органами использовались различные методы для достижения этой цели. Они действовали, ориентируясь на кейнсианские рецепты, так как в этот период теория государственного регулирования Кейнса уже получила всеобщее признание и была весьма популярна. Для противодействия застойным явлениям правительство проводило противонаправленные меры, то есть увеличивало государственные расходы и снижало налоги. В эти годы особое внимание уделялось росту государственных расходов. Велась работа по ускорению амортизации производственных мощностей, по развитию амортизационного **законодательства**. Был принят ряд законов (1950, 1954, 1962 гг.), которые ускоряли амортизацию, повышали норму амортизационных отчислений. Такие мероприятия вели в итоге к росту совокупного спроса, что, в свою очередь, вело к увеличению инвестиций, а значит, и к расширению производства. В данный период не так много внимания уделялось кредитно-денежной политике, считалось, что в процессе регулирования она носит характер средства, лишь дополняющего налогово-бюджетную политику, которой придавалось большее значение, особенно бюджетной части **этой политики**.

В 60-70-е гг. общая экономическая ситуация существенно меняется, а значит, меняются и особенности борьбы с циклическими колебаниями. В этот период в силу активизации экономической жизни и как результат проводившейся с 50-х гг. экономической политики стимулирования совокупного спроса начинают ощущаться инфляционные явления. Те методы налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики, которые приносили пользу в период спада, становятся дестабилизаторами, так как ведут к перенакоплению капитала. Правительство пересматривает свою политику и, стараясь погасить отрицательные явления, переориентирует свою деятельность в противоположном направлении. Уменьшаются государственные расходы.

Таким образом, если в период 50-60-х гг. политика государства была явно направлена на стимулирование государственного потребления, то в 60-70-х гг. прослеживается тенденция его сокращения. Акцент делается на бюджетную сторону, хотя такого же результата можно было бы добиться путем повышения налогов. Однако повышение налогов — весьма непопулярная мера, поэтому правительство охотнее использует манипуляции с бюджетом. Кроме того, можно использовать и кредитно-денежную политику, а именно — повышение ставок ссудного процента, что и осуществляло правительство США в указанный период. Происходит заметное удорожание кредита (до 15% в год), это затрудняет получение средств на расширение производства, сдерживает инвестиции. Но все-таки большее внимание в этот период уделялось налогово-бюджетным инструментам, так как кейнсианская теория ориентируется на совокупный спрос, а сокращение государственных расходов или рост налогов напрямую воздействуют на спрос, в то время **как кредитно-денежные** механизмы оказывают опосредованное влияние через инвестиции.

На рубеже 70-80-х гг. ситуация вновь меняется. Обнаруживается замедление темпов экономического роста, кризис отдельных отраслей, рост безработицы, снижение деловой активности. Необходимо было опять менять методы регулирования в соответствии с новым циклическим витком конъюнктуры. К власти приходят неоконсерваторы, которые отходят от кейнсианских рекомендаций и ориентиру-

ются на классические теории (ограничение роли государства, свобода рыночных субъектов) и монетаризм (регулирование денежной массы как главный рычаг воздействия на экономику). Поэтому основное внимание теперь уделяется именно кредитно-денежному регулированию и использованию кредитно-денежной политики для сглаживания циклических колебаний. Появляется термин **«таргетирование денежной массы»** («money targeting»), который означает регулирование размера денежной массы.

Основную причину инфляции монетаристы видят в чрезмерном росте государственных расходов, которые и предлагают сократить. Бюджет уже не может быть элементом серьезного государственного регулирования еще и по причине существенных дефицитов. В области налогово-бюджетной политики внимание переключается **на** налоговые мероприятия. В США в 60-е гг. проводится налоговая реформа, которая предполагает снижение ставок налогов и снижение степени прогрессивности налоговой шкалы, это приводит к созданию дополнительных экономических стимулов роста производства. Но несмотря на внешнюю схожесть политики 80-х гг. и политики 50-60-х гг., которую можно охарактеризовать как экономическую экспансию, они сильно различаются самим подходом к регулированию цикла. В 50-60-е годы основное внимание уделялось расширению спроса, и поэтому более важным **считалось** проведение успешной налогово-бюджетной политики. Сейчас же взят ориентир на предложение, то есть на создание условий для эффективного производства, поэтому внимание уделяется либерализации кредита, а в налогово-бюджетной политике — снижению налогов и степени прогрессивности налоговой шкалы.

- В современных условиях возникает ряд новых факторов, о которых следует сказать особо в связи с осуществлением антициклической политики.

Первое — это явление синхронизации экономических циклов, наблюдающееся с 70-80-х гг., то есть совпадение циклических колебаний в разных странах и регионах. Процесс синхронизации объясняется усиливающейся интернационализацией производства, развитием связей между странами, распространением НТР и углублением научно-технического сотрудничества. При проведении антициклического регулирования правительство должно с этим счи-

таться и стремиться синхронизировать свои мероприятия, направленные на сглаживание циклических колебаний, с аналогичными мероприятиями, проводящимися в других **странах**. Игнорирование этого требования может привести не только к снижению эффективности антициклического регулирования, но даже практически к нулевым результатам усилий в данной области. В этом отношении показателен пример Франции. В начале 80-х гг., в период, когда уже повсеместно господствовали неоконсервативные доктрины, Франция в целях борьбы с экономическим спадом ориентировалась **на кейнсианские** рецепты: стимулировала внутренний **спрос** главным образом за счет роста государственных расходов. В период, когда другие страны проводили политику экономии бюджетных средств, эти попытки Франции не могли иметь стимулирующий эффект и вели к бессмысленному росту бюджетного дефицита. Пример Франции показывает, что важно не только осознать необходимость проведения государственной антициклической политики, но стараться согласовывать сами ее мероприятия между отдельными странами.

Второе, что важно отметить — это тот факт, что выше были рассмотрены лишь общие ориентиры антициклической политики. Но усугублению конъюнктурных колебаний способствуют и такие явления, как инфляция, монополизация экономики, нарушение хозяйственных пропорций и т. п. Поэтому все те мероприятия, которые проводятся в целях их преодоления (антиинфляционная политика, борьба с монополизмом и т. п.), тоже можно рассматривать как частные случаи регулирования экономического цикла.

Основные понятия:

Экономический цикл

Акселерация

Кризис (спад)

Структурные кризисы

Подъем

Интернальные теории цикла

Депрессия

Экстернальные теории цикла

Циклы Китчина, **Жугляра**, Кондратьева, Кузнецца.

Глава 15. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

§ 1. Понятие и типы денежных систем

Деньги играют исключительно важную роль в рыночной экономике. Рынок невозможен без денег, денежного обращения. Денежное обращение — это движение денег, опосредствующее оборот товаров и услуг. Оно обслуживает реализующие оборот товаров и услуг, а также движение финансового рынка. В США 3/5 платежного оборота приходится на финансовые операции (сделки с ценными бумагами, ссудные операции, налоговые платежи и т. п.). (Денежное обращение и кредит при капитализме. Под ред. Л. Н. Красавиной. М., 1989. С. 108).

В мире существуют различные системы денежного обращения, которые сложились исторически и закреплены законодательно каждым государством. К важнейшим компонентам денежной системы относятся: 1) национальная денежная единица (доллар, рубль, франк, марка, йена, крона и т. д.), в которой выражаются цены товаров и услуг; 2) система кредитных и бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платежными средствами в наличном обороте; 3) система эмиссии денег, т. е. законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение; 4) государственные органы, ведающие вопросами регулирования денежного обращения.

В зависимости от вида обращаемых денег можно выделить два основных типа систем денежного обращения: 1) системы обращения металлических денег, когда в обращении находятся полноценные золотые и (или) серебряные монеты, которые выполняют все функции денег, а кредитные деньги могут свободно обмениваться на денежный металл (в монетах или слитках); 2) системы обращения кредитных и бумажных денег, которые не могут быть обменены на золото, а само золото вытеснено из обращения.

Исторически сформировались такие разновидности систем обращения металлических денег как биметаллизм и монометаллизм. Биметаллизм, базирующийся на использовании в качестве денег двух металлов — золота и серебра, существовал в ряде стран Западной Европы в XVI-XIX вв.

Но в конце XIX в. обесценение серебра, вызванное изменением условий его производства, привело к резкому изменению соотношения стоимости серебра и золота, в результате чего золотые монеты были вытеснены из обращения. В итоге избыток серебряных монет вызвал прекращение их чеканки. В результате биметаллизм уступил место монометаллизму, когда в качестве денежного материала стал использоваться лишь один металл — золото, а бумажные и кредитные деньги свободно обменивались на этот металл.

Известны три разновидности монометаллизма: золото-монетный стандарт, который существовал вплоть до первой мировой войны и характеризовался обращением золотых монет и свободным обменом бумажных и кредитных денег на золото; золотослитковый стандарт, который был введен в Англии и Франции в годы первой мировой войны и предусматривал возможность обмена знаков стоимости на золото только лишь по предъявлению суммы, соответствующей цене стандартного слитка золота; золотодевизный стандарт, введенный в 20-х гг. в большинстве других стран, когда банкноты было разрешено менять на иностранную валюту (девизы), разменную на золото.

Мировой экономический кризис 1929-1933 гг. положил конец эпохе монометаллизма.

УС 30-х гг XX в. в западных странах постепенно формируется система неразмennых кредитных денег. К ее отличительным чертам следует отнести: господствующее положение кредитных денег; демонетизацию золота, т. е. уход его из обращения; отказ от обмена банкнот на золото и отмена их золотого содержания; усиление эмиссии денег в целях кредитования частного предпринимательства и государства; значительное расширение безналичного оборота; государственное регулирование денежного обращения.

Выпуск как бумажных, так и кредитных денег оказался в современных условиях монополизирован государством. Центральный банк, находящийся в собственности государства, иногда пытается компенсировать нехватку денежных накоплений путем увеличения денежной массы, эмиссии избыточных знаков стоимости.

Что же собой представляет денежная масса?

Денежная масса — это совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих

обращение товаров и услуг в народном хозяйстве, которыми располагают частные лица, институциональные собственники (предприятия, объединения, организации) и государство. В структуре денежной массы выделяется активная часть, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и пассивная часть, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами.

Таким образом, структура денежной массы достаточно сложна и не совпадает со стереотипом, который сложился в сознании рядового потребителя, считающего деньгами прежде всего наличные средства — бумажные деньги и мелкую разменную монету. На деле доля бумажных денег в денежной массе весьма низка (менее 25%), а основная часть сделок между предприятиями и организациями, даже в розничной торговле, совершается в развитой рыночной экономике путем использования банковских счетов. В результате наступила эра банковских денег — чеков, кредитных карточек, чеков для путешественников и т. п. Эти инструменты расчетов позволяют распоряжаться банковскими депозитами, т. е. безналичными деньгами. При оплате товара и услуги покупатель, используя чек или кредитную карточку, приказывает банку перевести сумму покупки со своего депозита на счет продавца или выдать ему **наличные**.

Вместе с тем в структуру денежной массы включаются и такие компоненты, которые нельзя непосредственно использовать как покупательное или платежное средство. Речь идет о денежных средствах на срочных счетах, сберегательных вкладах в коммерческих банках, других кредитно-финансовых учреждениях, депозитных сертификатах, акциях инвестиционных фондов, которые вкладывают **средства** только в краткосрочные денежные обязательства и т. п. Перечисленные компоненты денежного обращения получили общее название «квази-деньги» (от латинского *quasi* - как-будто, почти). Квази-деньги представляют собой наиболее весомую и быстро растущую часть в структуре денежного обращения.

Экономисты называют квази-деньги ликвидными **активами**. Понятие ликвидности, как отмечалось в гл. 5, очень важно для определения категории денег. Под ликвидностью какого-либо имущества или активов понимается их

легкорализуемость, возможность их обращения в денежную форму без потери стоимости. Следовательно, самым ликвидным видом активов являются деньги (говорят, что наличные деньги обладают абсолютной ликвидностью). К высоколиквидным видам имущества относятся золото, другие драгоценные металлы, драгоценные камни, нефть, произведения искусства. Меньшей ликвидностью обладают здания, оборудование (бизнесмены называют их «замороженными» средствами).

Квази-деньги действительно относятся к ликвидным видам богатства, поскольку срочные вклады, облигации и некоторые виды акций можно быстро превратить в наличные деньги.

С учетом вышесказанного в структуре денежной массы выделяют такие совокупные компоненты, или, как еще их называют, **денежные агрегаты**, как **M₁** и **M₂**. **M₁** — это деньги в узком смысле слова, которые еще называют «деньгами для сделок» и они включают в себя наличные деньги (бумажные деньги и монеты), обращающиеся вне банков, а также деньги на текущих счетах (счетах «до востребования») в банках. Депозиты на текущих счетах выполняют все функции денег и могут быть легко превращены в наличные. **M₂** — это деньги в широком смысле слова, которые включают в себя все компоненты **M₁** плюс деньги на срочных и сберегательных счетах коммерческих банков, депозиты в специализированных финансовых институтах. Владельцы срочных вкладов получают более высокий процент по сравнению с владельцами текущих вкладов, но они не могут изъять эти вклады ранее определенного условием вклада срока. Поэтому денежные средства на срочных и сберегательных счетах нельзя непосредственно использовать как покупательное и платежное средство, хотя потенциально они могут быть использованы для расчетов.

Различие между **M₁** и **M₂** заключается прежде всего в том, что в состав **M₂** включены квази-деньги, которые, по крайней мере, затруднительно использовать для **сделок**, нелегко перевести в наличные.

Следует отметить, **что в** нашей стране до последнего времени денежные агрегаты не рассчитывались и не использовались. Теоретически это обосновывалось постулатами марксистской экономической науки, в соответствии с которыми считается недопустимым объединение квази-денег и наличных денег, **ибо** смешиваются совершенно разные категории — деньги, ценные бумаги, кредит.

Однако ясно, что между денежным рынком (движение краткосрочных ссуд), рынком инвестиций (обращение среднесрочного и долгосрочного ссудного капитала) и рынком ценных бумаг существует тесная взаимосвязь. Потенциально остатки на срочных счетах и ценные бумаги могут быть использованы для расчетов. Кроме того, владельцы срочных счетов имеют возможность переоформить их в счета до востребования. Доходы от ценных бумаг могут храниться на текущих счетах, так же, как денежные средства, вырученные от их продажи.

Денежные агрегаты на практике играют позитивную роль как ориентиры денежной политики государства. С учетом стирания граней между наличными и безналичным оборотом в нашей стране следовало бы перейти к их активному использованию.

В настоящее время в России денежный агрегат M_2 рассчитывается как сумма следующих показателей: $M_2 = \text{масса денег в обращении} + \text{сумма депозитов}$. В свою очередь, сумма депозитов равна средствам на счетах предприятий икладам населения в Сбербанке (срочных и до востребования).

В табл. 1 приводятся данные о динамике изменения денежной массы в США, измеряемой денежными агрегатами.

Таблица 1
Денежная масса в США и ее **годовые** темпы прироста, млрд. **долл.**

Год	M_1/M_2	M_1	Прирост, %	M_2	Прирост, %
1960	45,4	141,8	0,6	312,3	4,9
1970	34,4	216,6	5,2	628,2	6,6
1980	25,4	414,8	6,6	1631,4	8,9
1981	24,6	441,8	6,5	1794,4	10,0
1982	24,6	480,8	8,8	1954,9	8,9
1983	24,1	528,0	9,8	2188,8	12,0
1984	23,5	558,5	5,8	2371,7	8,4
1985	23,4	626,3	12,1	2654,1	8,1

* **Источник:** Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. С. 542.

Эти данные свидетельствуют, что с 1960 по 1985 гг. денежная масса в США значительно выросла. При этом объем M_1 вырос в 4,4 раза, а объем M_2 — в 8,5 раза, что говорит о гораздо более высоких темпах увеличения квазиденег по сравнению с наличными деньгами.

§ 2. Мультипликационное расширение банковских депозитов

Почему объем денежной массы столь быстро увеличивается? За счет чего происходит прирост?

Ответ на эти вопросы заключается в том, что независимо от эмиссионной деятельности государственного банка (выпуск новых наличных денег), размер денежной массы возрастает за счет расширения кредитов коммерческих банков. Банки создают новые деньги, когда выдают ссуды и, наоборот, денежная масса сокращается, когда клиенты возвращают банкам взятые ранее ссуды.

Более подробно процесс создания новых денег банками можно проследить на следующем примере.

Допустим, что «Нэшнл сити бэнк», находящийся в Нью-Йорке, располагает активами 100 тыс. долл. Часть этих активов банк обязан хранить как резерв, который может быть использован отчасти на покрытие текущих расходов банка, но, главным образом, предназначен для снижения степени риска неуплаты по обязательствам. Минимальные размеры резервного фонда устанавливаются США законодательно, и это играет важную регулирующую роль (доля резерва в активах колеблется от 3 до 20 %). Если уровень резерва составляет 10%, «Нэшнл сити бэнк» может выдать клиентам ссуду в размере 90 тыс. долл., а 10 тыс. долл. останутся в резервном фонде. При выдаче ссуды банк переводит эту сумму на текущий счет, которым в любой момент может воспользоваться клиент или выплачивает ее наличными. Результатом этих действий банка стало появление новых денег в размере 90 тыс. долл. Собственно говоря, действия банка были очень просты: из сейфов банка были извлечены 90 тыс. долл. (там они не являлись деньгами) и переданы клиентам — перевод на текущий счет или выдача наличными уже делает эту сумму новыми деньгами. Единственным ограничением создания новых денег банками являются резервные требования, за выполнением которых следит Центральный банк (в данном случае — Федеральная резервная система США).

В то же время необходимо учесть, что, когда срок ссуды истечет и 90 тыс. долл. будут возвращены банку клиентами, на столько же уменьшится количество денег в обращении. Деньги включаются в состав денежной массы только тогда, когда их держат за пределами банковской системы. Однако процесс создания новых денег на этом не заканчивается. Интересно проследить на конкретном примере, как первоначальная сумма денег на депозите в «Нэшнл сити бэнк» приводит в конечном счете к мультипликационному эффекту создания намного большей суммы новых денег

Допустим, что клиенты «Нэшнл сити бэнк», получившие ссуду 90 тыс. долл., уплатили эти деньги различным физическим и юридическим лицам за **предоставленные** товары и услуги, а последние поместили вырученные деньги на депозит «**Ферст** траст бэнк». Увеличение депозитов в последнем банке позволяет ему выдать новые ссуды. При этом необходимо направить в резерв 10% суммы депозитов (9 тыс. долл.). Следовательно, новые ссуды будут предоставлены на сумму **81** тыс. долл., а общий прирост денежной массы (с учетом операций двух банков) составляет **171 тыс. долл.**

На следующем этапе лица, получившие в качестве платежей эти **81** тыс. долл., вновь помещают их на депозиты, скажем, в «Сити траст бэнк», который теперь может расширить объем выданных ссуд на 72,9 тыс. долл. (с учетом того, что **8,1** тыс. долл. должны быть оставлены в резервном фонде). Это увеличивает общую сумму новых денег, созданных банками, до 243,9 тыс. долл.

Логика рассуждений ведет нас к следующему выводу: процесс создания новых денег банками будет продолжаться, но до определенного предела. Этот процесс характеризует мультипликационный эффект расширения банковских депозитов и может быть рассчитан с учетом (в нашем случае) резервных требований.

Предел расширения банковских депозитов:

$100 \text{ тыс. долл.} + 90 \text{ тыс. долл.} + 81 \text{ тыс. долл.} + 72,9 \text{ тыс. долл.} + \dots = 100 \text{ тыс. долл.} (1 + 0,9 + 0,9^2 + 0,9^3 + \dots) = 100 \text{ тыс. долл.} / (1 - 0,9) = 1 \text{ млн. долл.}$

Таким образом, при уровне резервных требований 10% первоначальный депозит 100 тыс. долл. обернулся мультипликационным эффектом расширения банковских депозитов на 1 млн. долл.

Конкретно оценить размеры расширения денежной массы путем создания банками новых денег позволяет мультипликатор денежного предложения, или банковский мультипликатор (m). Он рассчитывается по формулам:

$m = \frac{1}{r} \times 100$, где r — обязательная резервная норма в %,

или $m = \frac{M}{R}$, где M — прирост депозитов, R — прирост резервов.

В нашем примере $m = 10$, то есть каждый доллар увеличения резервов привел к возрастанию депозитов на 10 долларов.

Следовательно, величина мультипликатора находится в обратной зависимости от обязательных резервных требований. Если ставка минимальных резервов снизится до 5 %, то m составит — 20, а если повысится до 20 %, то m **снизится до 5**.

В реальной жизни мультипликационный эффект расширения банковских депозитов в значительной степени зависит от величины «утечек» в систему текущего обращения, так как далеко не все деньги, взятые в форме ссуд в банках, возвращаются туда на депозиты, часть их продолжает циркулировать в качестве наличных. Кроме того, в нашем примере мы не учитывали, что клиенты банков могут брать деньги с текущих счетов, что также сокращает возможности банков выдавать ссуды.

Наконец, в случае изъятия денег из резервов банков мультипликационный эффект работал бы в противоположном направлении. Например, покупка коммерческим банком у Федеральной резервной системы государственной облигации стоимостью 1000 долл. сокращает резервные ресурсы банка на эту сумму, что в конечном счете приводит к уничтожению банковских депозитов на 10 тыс. долл. (при минимальной ставке резерва 10 %).

Основными факторами, от которых зависит процесс создания банками новых денег, и, следовательно, изменение денежной массы, является размер минимальной ставки резервов и спрос на новые ссуды со стороны заемщиков. Далее мы покажем, как пользуясь этими рычагами, государственный банк может регулировать величину денежной массы.

§ 3. Сущность и формы кредита

В рыночной экономике непреложным законом является то, что деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства должны незамедлительно поступать на рынок ссудных капиталов, аккумулироваться в кредитно-финансовых учреждениях, а затем эффективно пускаться в дело, размещаться в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях.

Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности. Хотя эта экономическая категория зародилась еще в рабовладельческом обществе, когда деньги предоставлялись в долг ростовщиками, она получила наибольшее развитие в буржуазном обществе, опираясь на ресурсы ссудного капитала.

Кредит выполняет важные функции в рыночной экономике. Во-первых, исторически кредит позволил существенно раздвинуть рамки общественного производства по сравнению с теми, которые устанавливались наличным количеством имеющегося в той или иной стране денежного золота.

Во-вторых, кредит выполняет перераспределительную функцию. Благодаря ему частные сбережения, прибыли предприятий, доходы государства превращаются в ссудный капитал и направляются в прибыльные сферы народного хозяйства. Например, в США крупнейшим источником сбережений (как и в большинство стран мира) являются частные лица (семьи, население). В 1989 г. в этом секторе экономики США чистые сбережения (общие сбережения минус долги) составили 198 млрд. долл. Большая часть этих средств была использована для покупки государственных ценных бумаг, выпущенных в целях покрытия государственного долга.

В-третьих, кредит содействует экономии издержек обращения. В процессе его развития появляются разнообразные средства использования банковских счетов и вкладов (кредитные карточки, различные виды счетов, депозитные сертификаты), происходит опережающий рост безналичного оборота, ускорение движения денежных потоков.

В-четвертых, кредит выполняет функцию ускорения концентрации и централизации капитала. Кредит активно

используется в конкурентной борьбе, содействует процессу поглощений и слияний фирм. Одни предприниматели, добившиеся предоставления им кредитов на льготных условиях, получают возможность быстрого роста капитала, другие могут воспользоваться кредитом лишь на ухудшившихся условиях и проигрывают в конкурентной борьбе.

В процессе исторического развития кредит приобрел многообразные формы, основные из которых — это коммерческий и банковский кредит

Коммерческий кредит — это кредит предоставляемый предприятиями, объединениями и другими хозяйственными субъектами друг другу. Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме прежде всего путем отсрочки платежа. В большинстве случаев коммерческий кредит оформляется векселем. Вексель — это ценная бумага, представляющая собой безусловное денежное обязательство векселедержателя уплатить по наступлении срока определенную сумму денег владельцу векселя.

Широкому использованию коммерческого кредита препятствует то, что он ограничен размерами резервного фонда предприятия-кредитора; будучи предоставлен в товарной форме, он не может, например, использоваться для выплаты заработной платы и, наконец, он может быть предоставлен лишь предприятиями, производящими средства производства, тем предприятиям, которые их потребляют, а не наоборот.

Эта ограниченность коммерческого кредита преодолевается путем развития банковского кредита.

Банковский кредит — это кредит предоставляемый кредитно-финансовыми учреждениями (**банками, фондами, ассоциациями**) любым хозяйственным субъектам (частным **предпринимателям, предприятиям, организациям и т.п.**) в виде денежных ссуд. Банковские **кредиты** делятся на **краткосрочные** (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет). Эти кредиты могут обслуживать не только обращение товаров, но и накопление капитала.

Преодолев ограниченность коммерческого кредита по **направлению, срокам и суммам сделок**, банковский кредит превратился в основную и **преимущественную** форму кредитных отношений.

К другим распространенным формам кредита следует отнести:

Межхозяйственный денежный кредит — предоставляется хозяйствующими субъектами друг другу путем, как правило, выпуска предприятиями и организациями акций, облигаций, кредитных билетов участия и других видов ценных бумаг. Эти операции получили название децентрализованного финансирования (выпуск акций) и кредитования (выпуск облигаций и других ценных бумаг) предприятий.

Потребительский кредит — предоставляется частным лицам на срок до 3 лет при покупке прежде всего потребительских товаров длительного пользования. Он реализуется или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа через розничные магазины, или в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели. За использование потребительского кредита взимается, как правило, высокий реальный процент (до 30 % годовых).

Ипотечный кредит — предоставляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, зданий). Инструментом предоставления таких ссуд служат ипотечные облигации, выпускаемые банками и предприятиями. Ипотечный кредит используется главным образом для обновления основных фондов в сельском хозяйстве и способствует концентрации капитала в этой сфере.

Государственный кредит — представляет собой систему кредитных отношений, в которой государство выступает заемщиком, а население и частный бизнес — кредиторами денежных средств. Источником средств государственного кредита служат облигации государственных займов, которые могут выпускаться не только центральными, но и местными органами власти.

Государство использует данную форму кредита прежде всего для покрытия дефицита государственного бюджета. В результате эмиссии государственных облигаций и их распространения сформировался **громadный** государственный долг, превышающий в США 3 трлн. долл.

Международный кредит — представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Международный кредит предоставляется в товарной или денежной (валютной) форме. Кредиторами и заемщиками являются банки, частные фирмы, государства, международные и региональные организации.

§ 4. Структура современной кредитной системы

Современная кредитная **система** представляет собой результат длительного **исторического** развития и приспособления к потребностям развития рыночной экономики. Кредитная система, если рассматривать ее с институциональной точки зрения, представляет собой комплекс **валютно-финансовых** учреждений, активно используемых государством в целях регулирования экономики. Кредитная система опосредствует весь механизм общественного воспроизводства и служит мощным фактором концентрации производства и централизации капитала, способствует быстрой мобилизации свободных денежных средств и их использованию в экономике страны.

Современная кредитная система в западных странах сформировалась под влиянием таких важнейших процессов, как концентрация и централизация банковского капитала, приведшая к возникновению банков-гигантов; специализация кредитно-финансовых учреждений и усложнение функциональной структуры кредитной системы; слияние или сращивание банковских и промышленных монополий и образование финансового капитала; интернационализация банковского дела, появление транснациональных банков и финансовых групп.

В современной кредитной системе выделяются три основных звена: Центральный банк; коммерческие банки; специализированные кредитно-финансовые **институты**.

Главенствующее положение в кредитной системе занимает Центральный банк, который исторически выделился из массы коммерческих банков еще в XVIII-XIX вв. на ранних стадиях капитализма. Именно Центральному банку государство предоставило исключительное право эмиссии банкнот. Некоторые из Центральных банков были сразу учреждены как государственные институты (Немецкий федеральный банк, Резервный банк Австралии), другие были национализированы после Второй мировой войны (Банк Франции, Банк Англии, Банк Японии, Банк Канады, Банк Нидерландов). Некоторые Центральные банки до сих пор существуют на основе смешанной государственно-частной собственности (например, Федеральная резервная система США (1913)).

Центральные банки выполняют ряд важных функций, среди которых следует выделить:

- эмиссию банкнот;
- хранение государственных золото-валютных резервов;
- хранение резервного фонда других кредитных учреждений;
- денежно-кредитное регулирование экономики;
- кредитование коммерческих банков и осуществление кассового обслуживания **государственных** учреждений;
- проведение расчетов и переводных операций;
- контроль за деятельностью кредитных учреждений.

Коммерческие банки представляют собой главные «нервные» центры кредитной системы. Современный коммерческий банк является кредитно-финансовым учреждением универсального характера. Он не только принимает вклады населения и предприятий, выдает кредиты, но и выполняет финансовое обслуживание клиентов.

Операции коммерческого банка подразделяются на пассивные (привлечение средств) и активные (размещение средств). Кроме того, банки могут заниматься посредническими операциями (по поручению клиента на комиссионной основе) и доверительными операциями (управление имуществом, ценными бумагами).

Кредитная система США включает в себя почти 14 тыс. коммерческих банков, которые ведут острую конкурентную борьбу. Результатом процессов концентрации и централизации банковского капитала стал высокий уровень монополизации, возникновение банков-гигантов. Группа банков с активами более 500 млн. долл. владеет почти 74% всех банковских активов, хотя она составляет лишь 4,4% общего числа всех коммерческих банков США. Среди них выделяются такие гиганты, как «Ситикорп» с активами 230 млрд. долл., «**Банк** оф Америка» (97 млрд. долл.) и «Дж. П. Морган энд компани» (88 млрд. долл.). В середине 80-х гг. в 50 крупнейших банках США было сосредоточено 35% активов и 32% депозитов всех банков.

В то же время более 70% коммерческих банков США — банки с активами от 10 до 100 млн. долл. Существование большого числа коммерческих банков обусловлено как экономической целесообразностью, потребностями финансового обслуживания клиентов, так и особенностями законодательного регулирования банковской системы. Законодательные органы многих штатов использовали предоставленные им полномочия в вопросах регистрации но-

вых банков и предусмотрели запрет банкам других штатов открывать в них свои филиалы.

Однако уже сейчас могущество крупнейших банков определяется не только концентрацией активов и депозитов в их руках, но и тем, что они в замаскированной форме включают мелкие и средние банки и в сферу своего влияния. Это происходит через **систему** корреспондентских связей, через создание холдингов, владеющих контрольными пакетами акций банков. С 1969 по 1986 гг. холдинги увеличили свою долю в банковских активах с **11,1** до 91,1 %.

Особое место в современной рыночной экономике занимают специализированные кредитно-финансовые институты, такие, как пенсионные фонды, страховые компании, **взаимные** фонды, инвестиционные банки, ипотечные банки, ссудно-сберегательные ассоциации и т. п. Аккумулируя громадные денежные ресурсы, эти институты активно участвуют в процессах накопления и эффективного размещения капитала. Суммарные активы всех этих специализированных кредитно-финансовых учреждений США почти вдвое превышают активы коммерческих банков.

§ 5. Спрос на деньги и их предложение. Равновесие на денежном рынке

Макроэкономическое равновесие предполагает наличие определенных пропорций и на денежном рынке. Важнейшая из них — равновесие между спросом и предложением денег.

Спрос на деньги определяется величиной денежных средств, которые хранят хозяйственные агенты, т.е., по существу, это спрос на денежные запасы, или номинальные денежные остатки.

Теоретически анализ спроса на деньги и изучение условий равновесия на рынке привели к возникновению двух основополагающих экономических школ в этом вопросе и соответственно к разработке двух базисных макроэкономических моделей: монетаристской и кейнсианской.

Монетаристская теория спроса на деньги основывается на неоклассических традициях и унаследовала основные постулаты количественной теории денег, возникшей еще в XVIII в. и безраздельно господствовавшей в экономической науке до 30-х-40-х гг. Основополагающие идеи этой

школы были выдвинуты английскими учеными Д. Юмом, Дж. Миллем, А. Маршаллом, А. Пигу, К. Викселлем, Д. Патинкиным, американским ученым И. Фишером, шведскими Г. Касселем и Б. Хансеном. Современный монетаризм зародился в качестве нового варианта количественной теории в трудах ученых так называемой чикагской школы (М. Фридмена, К. Бруннера, А. Х. Мельтцера), появившихся в 50-60-е годы. Монетаристы подчеркивают важную роль денег в процессе хозяйственного развития, считают, что именно изменение денежной массы имеет первостепенное значение для объяснения циклического развития рыночного хозяйства. Основным лозунгом монетаристов стало: «Деньги имеют значение» (money matters), а некоторые из них полагают, что только деньги и имеют значение (money is all that matters). Ниже мы рассмотрим основные особенности теории спроса на деньги, разработанной представителями современного монетаризма. Но сначала для лучшего понимания различий между кейнсианскими и монетаристскими подходами мы проведем анализ неоклассического варианта количественной теории.

Основной постулат количественной теории заключается в следующем: абсолютный уровень цен определяется предложением номинальных денежных остатков. Иными словами — чем больше предложение денег, тем выше уровень цен и наоборот. Эта **зависимость** описывается известным кембриджским уравнением: $M = kPY$, где M — номинальное количество денег; k — пропорция между номинальным доходом и желаемыми денежными **остатками**¹ (предполагается постоянной при данной структуре хозяйственных сделок); P — абсолютный уровень цен; Y — реальный **доход**.

Если считать, что k и Y — это фиксированные, неизменяющиеся величины, можно сделать вывод, что изменение номинального количества денег (M) вызывает аналогичные изменения абсолютного уровня цен.

Американский профессор И. Фишер в своей работе «Покупательная сила денег» (1911 г.) вывел еще одно уравнение, базирующееся на количественной теории: $MV = PY$.

¹ Сформулировано английскими учеными — представителями кембриджской школы (А. Маршалл, А. Пигу, Д. Робертсон).

¹ В некоторых изданиях — «Желаемые кассовые остатки», т.е. та часть дохода, которую хозяйственный агент желает хранить в денежной форме.

где V — скорость обращения денег или быстрота, с которой одна единица номинального запаса циркулирует в обороте.

Разделив обе части уравнения на V , получим формулу:

$$M = \frac{1}{V} PY$$

Следовательно, величина V обратна величине k в кембриджской формуле, что поддается логическому объяснению: если индивиды хранят меньшие денежные остатки (низкий k), то для осуществления того же количества товарных сделок необходимо увеличить скорость обращения денег (высокая V).

Неоклассическая теория спроса на деньги может быть представлена математически в виде системы из трех уравнений, которые тесно связаны с кембриджским уравнением (подробнее см.: Харрис Л. Денежная теория. М., 1990. С. 137).

Во-первых, это уравнение, описывающее спрос на номинальные денежные остатки: $M^D = kPY$.

Во-вторых, это уравнение, характеризующее функцию предложения денег: $M^S = \bar{M}^S$, где \bar{M}^S — это предложение денег, контролирующееся правительством.

В-третьих, это уравнение, вскрывающее условие равновесия на денежном рынке: $M^S = M^D$,

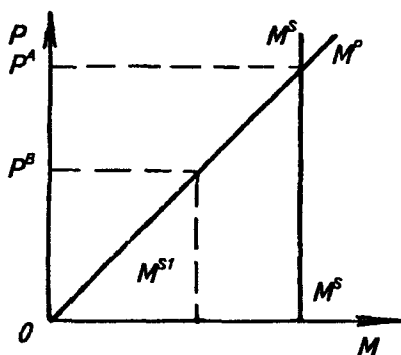
т. е. планируемый спрос на деньги должен быть равен их планируемому предложению для поддержания состояния равновесия.

Макроэкономическая модель денежного рынка в представлении неоклассиков, следовательно, основывается на том, что совокупный спрос на деньги — это функция уровня денежного дохода (PY), а предложение денег является **экзогенно** фиксированной величиной, т. е. устанавливается автономно, независимо от спроса на деньги. Графически эта модель представлена на рис. 1.

На рисунке отображена зависимость спроса на деньги от уровня цен (P). Чем выше уровень цен, тем больший спрос предъявляется на деньги. Наклон кривой спроса на деньги зависит от уровня дохода (Y), который фиксирован в условиях полной занятости. Рост доходов вызывает большую эластичность спроса на деньги, о чем свидетельствует более пологое положение кривой спроса.

Кривая предложения денег $M^S M^S$ изображена вертикальной линией, так как эта величина не зависит от уровня цен.

Неоклассическая модель денежного рынка находится в равновесном состоянии в точке пересечения кривых спроса и предложения денег, когда цены устанавливаются на уровне P^A . Если же общий уровень цен снизится до величины P^B , то возникнет избыточное предложение денег, равное $M^S - M^{S1}$. В таком случае деньги начинают обесцениваться и происходит повышение цен, приближающее их к уровню P^A . Таким образом, проявляется тенденция к поддержанию автоматического равновесия на рынке.



Линия $M^S M^S$ - кривая предложения денег, линия OM^P - кривая спроса на деньги.

Рис. 1.

Кейнсианская теория внесла новые аспекты в объяснение спроса на деньги. Прежде всего необходимо заметить, что в кейнсианской терминологии спрос на деньги — это предпочтение ликвидности. В работе «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнс выдвинул три психологических мотива, побуждающие людей хранить сбережения в денежной (ликвидной) форме; транзакционный, спекулятивный и предосторожности.

Транзакционные¹ остатки денежных средств хранятся в целях осуществления сделок, связанных с поддержанием заданного уровня денежного дохода. Получение дохода и его расходование разделены определенным временным интервалом, который надо заполнить. Напряженность транзакционного мотива определяется величиной дохода и продолжительностью временного интервала. Если допустить, что продолжительность интервала стабильна и не зависит от изменений уровня дохода и нормы процента (хотя совершенно сбрасывать их со счетов нельзя), то мы придем

¹От transaction — Сделка (англ.).

к выводу, что желаемый для индивида уровень **транзакционных** остатков составляет Постоянную долю его денежного дохода.

Таким образом, Дж. М. Кейнс в объяснении спроса на деньги в этом случае не расходится с представителями неоклассической теории.

Спекулятивный мотив хранения денежных остатков, так же, как и мотив предосторожности, уже во многом отличаются от прежних представлений неоклассиков.

Дж. М. Кейнс придавал этому мотиву ключевое значение в теории спроса на деньги. Он считал, что в условиях неопределенности и риска, существующих на финансовом рынке, спрос на деньги в значительной степени зависит от уровня дохода по облигациям. Если данное лицо спекулятивно рассчитывает, что будущая норма процента окажется выше той, что ожидается большинством участников рынка, то для этого лица имеет прямой смысл хранить свои сбережения в денежной форме, а не покупать облигации, ибо повышение нормы **процента** повлечет за собой понижение курса **облигаций**.¹ Если же лицо ожидает, что существующая на рынке высокая норма процента понизится, то можно ожидать повышения курса облигаций и есть смысл поместить свои средства в облигации.

Мотив предосторожности связан с риском потери капитала. Если индивид считает, что процентная ставка в будущем повысится настолько, что это принесет чистый убыток от облигаций, то он будет хранить деньги, которые хотя и не принесут дохода, но также не причинят ему убытки. Следовательно, этот мотив очень близок к спекулятивному и также связан с изменением ставки процента.

Таким образом, Кейнс ввел в экономическую науку проблему **портфельного выбора** — какова должна быть оптимальная структура активов данного лица (соотношение доли денежных средств и доли облигаций). Более поздние исследования этой проблемы связаны с именем лауреата Нобелевской премии Джеймса Тобина, американского

¹Курс ценных бумаг (облигаций, акций и др.) зависит, во-первых, от дохода, получаемого по этим бумагам (дивиденд — по акциям, процент — по облигациям), и, **во-вторых**, от ставки процента по депозитам (вкладам). Следовательно, курсовая стоимость облигаций = доход по ценным бумагам / средный уровень процента (Подробнее см. в гл. 16).

экономиста. Важная роль отводилась анализу ожиданий индивидов; в связи с этим спрос на деньги становится непредсказуемым и весьма неустойчивым. Спрос распадается на две части:

$$M^D = M_1^D + M_2^D = L_1(Y) + L_2(r-\bar{r}),$$

где M_1^D - размер наличности, отвечающий **транзакци** онному мотиву и мотиву предосторожности, M_2^D - размер наличности, отвечающий спекулятивному мотиву $L_1(Y)$ функция ликвидности зависящая от уровня дохода $L_2(r-\bar{r})$ функция ликвидности, зависящая от ставки процента причем r - рыночная процентная ставка \bar{r} - нормальная ожидаемая норма процента.

Кейнсианская агрегатная модель денежного рынка соединяет функции спроса на транзакционные и спекулятивные остатки, а также учитывает мотив предосторожности. Графически эта модель представлена на рис.2

График на рис.2-а показывает транзакционный спрос на деньги. Он не зависит от уровня процента (r), поэтому линия транзакционного. спроса вертикальна. На рис.2-б M_2^D — спекулятивный спрос на деньги. Он зависит от высоты процентной ставки, причем зависимость эта — обратная. Чем выше **процент**, тем выгоднее держать свои деньги в виде облигаций, т.е. тем меньше предпочтение ликвидности. Рис.2-в, показывает общий спрос на деньги. т.е. M^D ; линия M^D получена сложением по горизонтали линий M_1^D и M_2^D и называется кривой предпочтения ликвидности.

Предложение **денег**, если оно задано экзогенно (автономно, независимо от спроса на деньги и независимо от величины процентной **ставки**), будет представлено вертикальной линией M^S (рис.3)

Теперь совместим график спроса на деньги и графи* предложения денег. В отличие от рис 1 на оси ординат отложим величину процентной ставки, а не уровень цен (рис.4)

Пересечение линий M^D и M^S показывает, что равновесие на денежном рынке установится на уровне процента r^c . Если же, например. Центральный банк уменьшит предложение **денег**, то линия M^S сместится **влево**, в положение

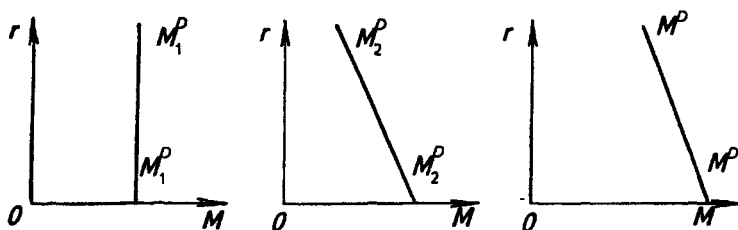


Рис. 2.

¹
 M^s . Таким образом, установится новое равновесие на денежном рынке, но теперь уже при более высоком уровне процента r . Рис.4 позволяет наглядно продемонстрировать, каким образом руководящие кредитно-финансовые органы могут воздействовать на уровень процентных ставок, уменьшая или расширяя денежное предложение (подробнее об этом см. § 6 данной главы).

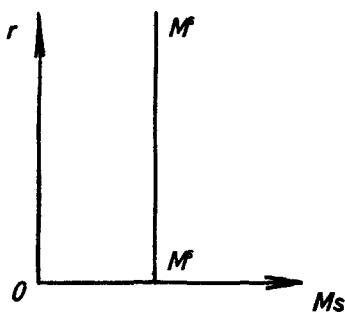


Рис. 3.

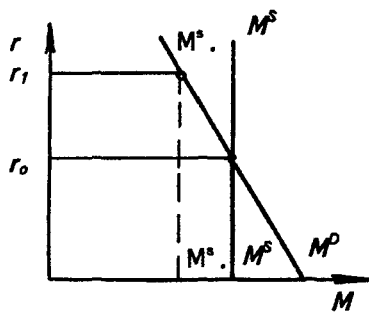


Рис. 4.

Современные монетаристы, бросившие в 50-е гг. вызов кейнсианству, понимали, что возродить количественную теорию в ее прежнем виде невозможно. Поэтому основоположник этого течения американский профессор, лауреат Нобелевской премии по экономике Милтон Фридмен решил сосредоточить внимание на разработке теории спроса на деньги на микроэкономическом уровне (поведение отдельного хозяйственного агента), а затем уже придать полученным выводам макроэкономический масштаб — проанализировать изменение совокупного спроса на деньги и его влияние на все хозяйство.

В новом варианте количественной теории, известном как чистая теория спроса на **деньги**, М.Фридмен предложил следующую функцию спроса на деньги:

$$M^D = Pf(r^b, r^e, P, h, Y, u),$$

где M^D — планируемый спрос на номинальные денежные остатки; P — абсолютный уровень цен; r^b — норма процента по облигациям; r^e — рыночная норма дохода на акции; P — темп изменения уровня цен в процентах (ставка дохода от хранения товаров в качестве активов); Y — национальный доход в постоянных ценах; h — доля «физического» компонента национального богатства; и — прочие факторы, воздействующие на спрос на деньги.

Монетаризм определяет спрос на деньги как результат сравнения выгоды, получаемый хозяйственным агентом от запаса денег и от дохода, приносимого альтернативными активами. Выгоды от запаса денег сводятся прежде всего к способности денег облегчить обмен и спасти от банкротства. Таким образом, в отличие от кейнсианства, которое предельно упростило портфельный выбор — или деньги, или облигации, монетаристы предложили гораздо более широкий выбор альтернатив.

В теории М.Фридмена утверждается, что существует стабильная функция спроса на деньги. Это положение отличается от взглядов Дж.М.Кейнса, считавшего, что спрос на деньги отличается неопределенностью и непредсказуемостью. Монетаристы тем самым предположили, что желаемый населением денежный запас составит некоторую устойчивую долю номинального валового национального продукта. Пытаясь теоретически обосновать это утверждение, М.Фридмен утверждал, что деньги являются наиболее инерционным элементом портфеля активов. Спрос на деньги определяется не обычным «изменяемым» доходом, а устойчивой его частью — так называемым постоянным доходом, рассчитываемым как средневзвешенная величина на основе уровней дохода за текущий и прошлые годы. Что же происходит, если фактический денежный запас у населения превосходит его желаемый уровень?¹ В таком случае люди попытаются избавиться от дополнительных, по их мнению, денег или путем увеличения своих расходов, или путем изменения структуры своих активов (например, по-

¹**Желаемый уровень** определяется уровнем номинального ВНП.

кушая ценные бумаги). Поскольку это увеличит совокупный спрос, цены возрастут, но и производство должно расширяться. Валовой национальный продукт будет увеличиваться до тех пор, пока люди будут предъявлять дополнительный спрос, а люди не прекратят этого процесса, пока считают, что у них на руках больше денег, чем они хотели бы иметь. При этом будет происходить изменение структуры денежных запасов (у одних лиц они уменьшаться, у других — возрастут), но в целом денежная масса останется неизменной. Это, однако, не совсем соответствует реальности, так как предложение денег в условиях роста спроса все-таки изменяется, например, путем уже описанного механизма мультипликационного расширения депозитов. Люди будут брать в долг у банков, но все это продлится до тех пор, пока они не захотят оставить у себя эти дополнительные деньги. Тогда дальнейший рост ВВП прекратится, а денежные запасы у населения составят устойчивую долю денежных доходов.

Эмпирические данные об изменении денежной массы и ВВП США в первые послевоенные десятилетия, казалось бы, подтвердили взгляды монетаристов, но в 70-80-х гг. неоспоримость тезиса о стабильности спроса на деньги была серьезно поколеблена, так как ни одна теоретическая модель, ни одна система уравнений монетаристов не смогли точно предсказать изменение денежной массы в этот период.

В то же время современные монетаристы уже не отрицают, что спрос на деньги в отношении номинального ВВП все-таки может меняться. Однако они полагают, что эти изменения или происходят весьма медленно (например, требуется время, чтобы внедрить систему кредитных карточек, оборудовать банки ЭВМ и т.п.), или весьма незначительны и их можно не принимать во внимание. К последним монетаристы относят изменения, связанные с хранением номинальных денежных остатков, вследствие понижения или повышения процентных ставок. Монетаристы не верят, что это является определяющим фактором изменения доли денежных запасов. Они, однако, согласны, что нельзя сбрасывать со счетов изменения функции спроса на деньги под влиянием инфляции (последняя трактуется ими как исключительно денежное явление, вызванное

избытком предложения денег). Ожидая инфляционного роста цен, люди, конечно, снизят запасы денег и предпочитают тратить больше.

Чистую теорию **М.Фридмена** можно, скорее, назвать не теорией спроса, а теорией предложения денег, ибо последнее меняется гораздо чаще и быстрее и определяет ситуацию на рынке. Важным постулатом монетаризма является утверждение, что предложение денег носит экзогенный характер, то есть определяется силами, находящимися за пределами экономической системы (имеется в виду правительство). М.Фридмен уточнил, что в этом случае изменения предложения денег не происходят вслед за изменениями спроса, а осуществляются автономно. Экзогенный характер предложения денег предполагает как необходимый элемент способность Центрального банка жестко и эффективно контролировать величину денежной массы.

Неокейнсианцы выступили против утверждения монетаристов об **экзогенности** предложения денег, так как, по их мнению, это не подтверждается на практике. Хотя в работах Дж.М.Кейнса также допускалась мысль об экзогенном характере предложения, времена изменились. В условиях хозяйства, основанного на кредитных деньгах, предложение денег попало в прямую зависимость от изменения спроса на них (как на наличные деньги, так и на депозиты) и теперь уже носит эндогенный (т.е. зависящий от внутренних параметров) характер. Истина в этой полемике лежит скорее всего, где-то посередине.

Монетаристы, кроме того, полагают, что цены и заработная плата гибки, быстро реагируют на изменение спроса. Тем самым они отвергают заявление Дж.М.Кейнса и его последователей об инертности и фиксированности этих величин.

Можно подумать, что речь идет о чисто теоретических, так сказать, схоластических проблемах, которые не актуальны для решения сложных вопросов государственного регулирования рыночного хозяйства. Но это не так, и далее мы познакомимся с макроэкономическими моделями двух экономических школ, которые имеют большое практическое значение.

§ 6. Воздействие денег на объем производства. Модель «IS-LM»

Теоретические дискуссии между неокейнсианцами и монетаристами фокусируются все-таки не на вопросах ценообразования или спроса на деньги, а на проблемах воздействия денег на развитие рыночного хозяйства. Эти школы по-разному представляют себе механизм функционирования рыночной экономики. Монетаристы, как и неоклассики, утверждают, что рыночное хозяйство в условиях полного использования всех ресурсов автоматически стремится к поддержанию равновесного состояния, что там безотказно действуют некие встроенные «пружины» и «стабилизаторы» экономического развития. Отсюда рецепт для государственной политики: поменьше вмешательства в процессы воспроизводства, так как это только приносит вред и разрушает индивидуальную свободу. В то же время неокейнсианцы, верные своим постулатам, заявляют, что внутренние механизмы рыночного хозяйства не в силах вывести экономику из длительных периодов застоя и кризисов. Поэтому они пропагандируют активную политику государственного регулирования рыночного хозяйства.

Макроэкономическая модель монетаристов отводит приоритетную роль в регулировании совокупного спроса денежной или монетарной политике государства, тогда как неокейнсианцы подчеркивают важность, наряду с денежной, также фискальной политики.

Денежная (монетарная) **политика** представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предпринимаемых **Центральным** банком в целях регулирования совокупного спроса путем планируемого воздействия на состояние кредита и денежного обращения.

Фискальная политика, предпочитаемая неокейнсианцами, заключается в государственном регулировании совокупного спроса путем планируемых изменений государственных расходов и налогов.

Различия в **позиции** монетаристов и неокейнсианцев по этому вопросу вытекают из их теоретических предпосылок. Если считать, что вопрос на деньги обладает стабильностью и предсказуемостью, а предложение денег — экзогенно, то, следовательно, Центральный банк может путем денежной политики увеличить или, наоборот, сократить расходы хозяйственных агентов, то есть может проводить эффек-

тивное регулирование экономического развития. Если же полагать, что спрос на деньги неустойчив, а предложение денег имеет эндогенный характер, то денежная политика Центрального банка будет весьма неэффективна и более надежно можно регулировать хозяйство путем фискальной **политики**.

Какими же методами, с помощью каких экономических инструментов Центральный банк может осуществлять свою денежную политику?

Центральный банк играет ключевую роль и занимает, можно сказать, монопольное положение не только в сфере эмиссии банкнот, но и в сфере проведения монетарной политики государства, которая рассчитана на краткосрочные периоды и ведется косвенными методами.

Проводя монетарную политику, Центральный банк стремится обеспечить благоприятные условия экономического роста и преследует совершенно конкретные цели: регулирование темпов экономического роста, смягчение циклических колебаний на рынках товаров, капитала и рабочей силы, сдерживание инфляции, достижение сбалансированности платежного баланса.

Важнейшими инструментами кредитно-денежной политики Центрального банка являются: операции на открытом рынке; **учетно-процентная** (дисконтная) политика; изменение нормы обязательных резервов для банковских учреждений.

Главным направлением кредитно-денежной политики Центрального банка являются операции на открытом рынке. Суть этих операций — покупка или продажа государственных облигаций. Продавая государственные облигации инвестиционным дилерам-брокерам, которые затем перепродают их **коммерческим** банкам, корпорациям и финансовым учреждениям, Центральный банк стремится добиться снижения банковских резервов, что в дальнейшем ведет к гораздо более серьезному сокращению депозитов. Покупая государственные облигации, Центральный банк добивается обратного эффекта. Операции на открытом рынке наиболее широко практикуются Центральными банками тех западных стран, где существует емкий рынок государственных облигаций (США, Великобритания, Канада).

Учетно-процентная (дисконтная) политика состоит в **ре-**гулировании размеров процентной ставки (дисконта), по которой коммерческие банки могут заимствовать резервы

у Центрального банка. Обычной практикой этого заимствования стали кредиты под залог собственных долговых обязательств коммерческих банков или путем переучета коммерческих векселей. Если Центральный банк поднимает ставку по кредитам, коммерческие банки вынуждены сократить объем заимствований, что в свою очередь ведет к снижению резервов, повышению процентных ставок и сокращению кредитных операций. Механизм учетно-процентной ставки исправно действовал в начале века, но затем его применение начало наталкиваться на противодействие банковских монополий, которые устанавливали процентные ставки по сговору, а не под влиянием рыночной стихии. Интернационализация хозяйственной жизни также отрицательно повлияла на эффективность учетно-процентной политики. Если снижать учетную ставку в современных условиях, то это ведет к отливу капиталов из страны, что серьезно ослабляет влияние этой политики на экономическую конъюнктуру.

Центральный банк во многих странах имеет возможность непосредственно воздействовать на величину банковских резервов путем единовременного **изменения нормы обязательных резервов** для всех банковских учреждений. Этот инструмент позволяет оперативно влиять на финансовую ситуацию. В США регулирование минимальной нормы обязательных резервов начало осуществляться с 1933 г., а в 1980 г был принят Закон о дерегулировании депозитных институтов и **монетарном** контроле, которым резервные требования ФРС были распространены на все депозитные институты страны (ранее — только на коммерческие банки — члены ФРС). Это существенно усилило позиции и роль ФРС в кредитной системе США.

В 80-е гг. западные страны внесли серьезные изменения в кредитно-денежную политику Центрального банка. Как известно, произошел пересмотр теоретических основ экономической политики государств, выразившийся в отходе от кейнсианских постулатов и возвращении к неоклассическим идеям (в частности, к концепции монетаризма) На практике это привело **к переносу центра тяжести в экономической политике с традиционного ориентира — динамики процентной ставки — на изменение величины и темпов роста денежной массы.** В ряде западных стран в 70-е годы было введено таргетирование денежной массы (от **англ. target** - цель), что подразумевало установление верхнего и нижнего

пределов роста денежной массы на предстоящий период. Подобная вилка размеров будущей денежной массы установлена в США, ФРГ, Англии, Канаде, **Японии**.

Каков механизм проведения монетарной политики Центральным банком?

Воздействуя различными методами, рассмотренными выше, на объем денежной массы и кредита Центральный банк влияет на конечный совокупный спрос через ряд последовательных звеньев: денежная масса, норма процента, капиталовложения, совокупный спрос, национальный доход.

Если поэтапно рассмотреть механизм реализации принятых Центральным банком решений, то он сводится в общих чертах к следующему. На первом этапе Центральный банк своими действиями (например, покупая облигации у коммерческих банков или снижая минимальную ставку резервных требований) увеличивает денежную массу. На втором этапе происходит мультипликационное расширение банковских депозитов, предложение денег увеличивается. На третьем этапе рост предложения денег ведет к их удешевлению, т.е. к падению процентной ставки, что расширяет спрос на инвестиции. На четвертом этапе результатом снижения процентной ставки будет увеличение частных и государственных инвестиций. И, наконец, на пятом этапе рост капиталовложений повлечет за собой повышение доходов, расширение **производства**, увеличение занятости и ускорение темпов инфляции.

В графической форме механизм воздействия монетарной политики на объем валового национального продукта изображен на рис.5, а в буквенном изображении эти связи таковы: $M^s \rightarrow r \rightarrow I \rightarrow Y$.

В графиках прослеживается тесная взаимосвязь денежного рынка и рынка инвестиций. Кейнсианский рецепт поощрения деловой активности и экономического роста заключается в том, что правительство должно поставить целью своей монетарной политики увеличение денежной массы (предложения денег), что приведет к сдвигу кривой и предложения денег ($M^s M^s$) вправо в положение $M^{s1} M^{s1}$. Новой точке равновесия денежного рынка будет соответствовать понизившаяся ставка процента r^B . Сокращение процентной ставки облегчает доступ частному биз-

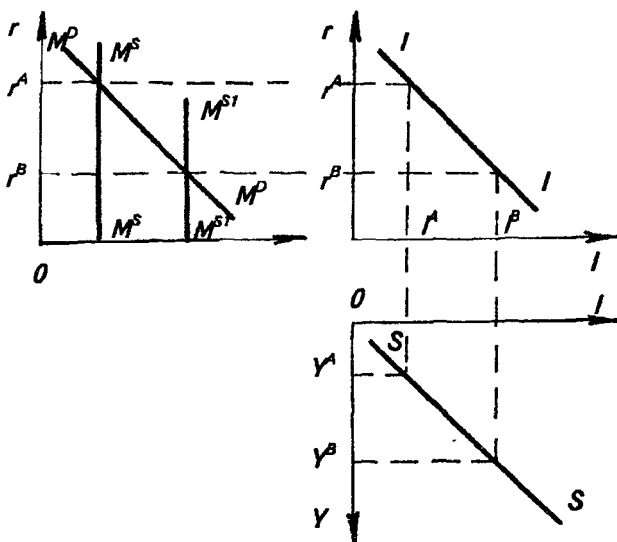


Рис. 5.

M — объем денежной массы; I — величина инвестиций, Y — величина ВВП; $M^D M^D$ — кривая спроса на деньги; $M^S M^S$ — кривая предложения денег; $I I$ — кривая спроса на инвестиции; $S S$ — кривая предложения инвестиций, т.е. сбережения.

несу к кредитным ресурсам и вызывает рост инвестиций с уровня I^A до уровня I^B .

Новые капиталовложения вызовут расширение объема производства и приумножение валового национального продукта на величину $Y^B - Y^A$.

Таким видится кейнсианцам общий ход воздействия денежной политики государства на изменение капиталовложений, занятости и валового национального продукта. Однако в реальной жизни денежная политика порой приводит к непредсказуемым результатам, ее эффективность снижается как результат развития побочных, сопутствующих процессов. Поясним это на примере.

Допустим, что Центральный банк действительно взял курс на увеличение предложения денег, надеясь понизить процентную ставку. Но рост денежной массы вызывает инфляционные процессы. Этот рост цен заставляет банки повысить номинальную ставку процента до уровня реальной (учитывающей процент инфляции). Заемщики готовы

платить реальный процент, ибо отдавать долги они будут все равно обесценившимися деньгами. Таким образом, действия Центрального банка привели не к понижению, а к повышению процентной ставки, что не позволяет достичь конечной цели денежной политики — роста ВВП.

В связи с вышесказанным следует различать краткосрочные и долгосрочные результаты денежной политики. В этом вопросе позиции неокейнсианцев и монетаристов не совпадают. **Неокейнсианцы** исходят из критически важной для них посылки, что заработная плата и цены — это негибкие инструменты, относительно заторможены. Поэтому, по крайней мере в краткосрочном плане, правительство может добиться путем увеличения денежной массы роста ВВП согласно рассмотренной схеме. В долгосрочном плане эта денежная политика уже не приведет к значительному **росту** ВВП, а вызовет лишь инфляцию; тем самым мы описали концепцию нейтральности денег.

Монетаристы считают иначе. В их представлении цены и заработная плата — это гибкие инструменты. Поэтому политика контроля над денежной массой и в краткосрочном, и в долгосрочном периоде способна, по их мнению, контролировать лишь темп инфляции. Эти теоретические положения получили название концепции супернейтральности денег.

Известный английский ученый Дж.Хикс разработал на базе кейнсианской теории стандартную равновесную модель рынка. Общее равновесие на реальном и денежном рынке исследуется с помощью аппарата кривых **«IS-LM»**.

Кривая **«IS» (Investment-Saving)** характеризует равновесие в товарном (реальном) секторе хозяйства (о ней уже шла речь в гл.13 в параграфе, посвященном инвестициям). Эта кривая соединяет множество точек, представляющих собой комбинации ставки процента r и уровня реального дохода Y , при которых рынок товаров находится в равновесии. С помощью алгебраического решения системы кейнсианских уравнений, характеризующих рынок товаров, Дж. Хикс доказал, что в графическом исполнении кривая **«IS»** должна быть наклонена с северо-запада на **юго-восток**, если на оси ординат мы откладываем величину ставки **процента**, а на оси абсцисс — уровень реального дохода. Это означает, что чем меньше уровень реального дохода, тем выше должна быть ставка процента, чтобы достичь точки равновесия.

Кривая «LM» (Liquidity-Money) характеризует равновесие в денежном секторе экономики и проходит через точки, представляющие комбинации ставки процента и уровня реального дохода, при которых денежный рынок находится в равновесии, т.е. существует равенство спроса на деньги и их предложения. Алгебраически кривая «LM» была выведена из уравнений, характеризующих кейнсианскую модель денежного рынка. Решив эти уравнения, **Дж.Хикс** показал, что графически кривая «LM» должна быть наклонена с северо-востока на юго-запад. Это свидетельствует, что рынок денег будет в равновесии, если увеличению реального дохода будет соответствовать более высокая ставка процента.

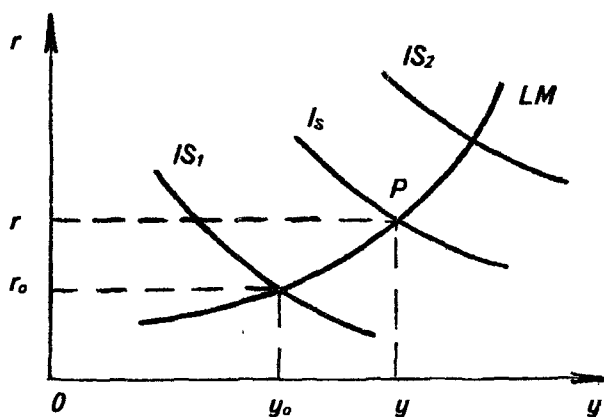


Рис.6.

На рисунке видно, что кривая «LM» имеет своеобразную конфигурацию: ее левая часть, которая отражает низкие значения ставки процента, расположена почти горизонтально, тогда как правая часть этой кривой занимает положение, близкое к вертикали. Кривая «IS» может пересечь кривую «LM» в любой ее части. В этой связи возникают различные варианты равновесия.

Если кривая «IS» пересекает кривую «LM» в левой, почти горизонтальной ее части, то мы можем столкнуться с парадоксальной ситуацией, которую кейнсианцы называют «ликвидная ловушка». Дело в том, что при почти горизонтальном расположении кривой «LM» и низкой ставке процента эластичность спроса на деньги по проценту приближается к бесконечности. При такой **гипотетиче-**

ской ситуации подавляющее большинство хозяйственных агентов, предполагая в будущем рост ставки процента, будет предъявлять спекулятивный спрос на деньги. К аналогичному результату их будет подводить и существование значительного риска покупки облигаций (как вида альтернативных активов) из-за слишком низкой нормы процента. В результате денежный рынок будет находиться в состоянии равновесия при любом уровне дохода, а норма процента не будет изменяться. Это делает неэффективной монетарную политику правительства: как бы ни возрастала денежная масса в результате действий Центрального банка, денежный рынок все равно будет в состоянии равновесия при установившейся низкой норме процента и при любом уровне дохода. Теоретически можно предположить, что в случае «ликвидной ловушки» даже перепроизводство товаров и последующее падение цен, а также рост безработицы не могут изменить равновесной нормы процента и равновесного дохода. Автоматические регуляторы рыночной экономики в этом случае перестают действовать. Единственным путем выхода из кризиса могли бы стать меры фискального (бюджетного) характера, предпринимаемые правительством и способствующие сдвигу кривой «IS» вправо, чтобы преодолеть кризис.

На практике денежная и фискальная политика государства оказываются тесно взаимосвязанными. Меры правительства по финансированию дефицита бюджета ведут прежде всего к увеличению денежной массы, т.к. используются кредиты Центрального банка, что сопровождается мультипликационным эффектом расширения банковских депозитов. Следовательно, фискальная политика опирается на денежную.

Денежная политика как приоритетный метод регулирования в минувшие десятилетия приобрела сторонников не только среди монетаристов, но и среди **неокейнсианцев**. Они признают, что методы денежной политики осуществляются очень оперативно и гибко в отличие от мер фискальной политики, которые требуют длительных согласований между законодательными и административными **органами**, что понижает их эффективность. С помощью денежной политики, как признает большинство экономистов, можно успешно бороться с инфляцией и преодолевать небольшие спады.

Основные понятия

Денежное обращение

Системы денежного обращения

Биметаллизм и монометаллизм

Неразменные кредитные деньги

Денежная масса

Денежные агрегаты M_1 и M_2

Квази-деньги

Текущие и срочные депозиты

Монетаризм

Кембриджское уравнение обмена

Монетаристское уравнение обмена И.Фишера

Скорость обращения денег

Предпочтение ликвидности

Трансакционный и спекулятивный спрос на деньги

Портфельный выбор

Денежная (монетарная) политика

Банковские резервы

Резервная норма

Мультипликатор денежного предложения

Кредитная система

Центральный банк

Коммерческие банки

Специализированные кредитно-финансовые институты

Количественная теория денег

Операции на открытом рынке

Учетно-процентная (дисконтная) политика

Учетная ставка

Модель «IS-LM»

Ликвидная ловушка

Глава 16. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ФОНДОВАЯ БИРЖА

§ 1. Капитал в форме ценных бумаг

В этой главе мы рассмотрим капитал, представленный в ценных бумагах: в акциях, облигациях, векселях и других их формах. Его возникновение и обращение тесным образом связаны с функционированием рынка реальных активов, т. е. рынка, на котором происходит купля-продажа материальных ресурсов. С появлением ценных бумаг, или

фондовых активов, происходит **как бы** раздвоение капитала. С одной стороны, существует реальный капитал, представленный производственными фондами, с другой — его отражение в ценных бумагах.

Появление этой разновидности капитала связано с развитием потребности в привлечении все большего объема кредитных ресурсов вследствие усложнения и расширения коммерческой и производственной деятельности. Таким образом, фондовый рынок исторически начинает развиваться на основе ссудного капитала, так как покупка ценных бумаг означает не что иное, как передачу части денежного капитала в ссуду, а сама бумага получает форму кредитного документа, в соответствии с которым ее владелец приобретает право на определенный регулярный доход, представленный в виде процентов или дивидендов на отданный займы капитал. **Ценная бумага (титул собственности)**, которая возникает в результате такой операции, сохраняет за ее владельцем право собственности на отданный займы капитал и, кроме того, дает право **на** его увеличение за счет процента или дивиденда.

Появившись, такой капитал начинает жить самостоятельной жизнью. Это проявляется в том, что его рыночная стоимость (совокупная курсовая цена бумаг) изменяется не только под влиянием функционирования реальных активов, которые олицетворяют ценные бумаги, но также (а часто и в наиболее существенной степени) в зависимости от других факторов, таких, например, как политические события. Стоимость фондовых активов может колебаться в больших пределах по отношению к размеру производственных фондов фирм, как превышая их в несколько раз, так и сокращаясь практически до нуля. Независимая от реальных активов жизнь ценных бумаг проявляется также в самостоятельном обращении на рынке. С теоретической точки зрения такое положение становится возможным в силу того, что, во-первых, в результате акта ссуды происходит отделение капитала-собственности от капитала-функции и, во-вторых, ценная бумага представляет собой потенциальный денежный капитал, обладающий высокой степенью ликвидности, т. е. способностью легко быть превращенной в наличные средства.

Величина фондовых активов (совокупная курсовая цена бумаг) определяется путем капитализации доходов по ценным бумагам:

$$\text{Курсовая цена фондовых активов} = \frac{\text{доход по ценным бумагам}}{\text{средняя процентная ставка}} \times 100\%.$$

Основная функция фондового рынка заключается в мобилизации денежных средств вкладчиков для целей организации и расширения производства.

Другая функция — информационная. Она состоит в том, что ситуация на рынке ценных бумаг сообщает инвесторам информацию об экономической конъюнктуре в стране и дает им ориентиры для вкладывания своих капиталов. В целом же функционирование капитала в форме ценных бумаг способствует формированию эффективной и рациональной экономики, поскольку он стимулирует мобилизацию свободных денежных ресурсов в интересах производства и их распределение в соответствии с потребностями рынка.

§ 2. Виды ценных бумаг

Ценная бумага представляет собой денежный документ, удостоверяющий право владения или отношения займа и определяющий взаимоотношения между лицом, выпустившим этот документ, и их владельцем. Ценные бумаги предусматривают, как правило, выплату дохода в виде дивиденда или процента, а также возможность передачи денежных и иных прав, вытекающих из этих документов, другим лицам. Наиболее распространенными видами ценных бумаг являются акции и **облигации**.

Акция — ценная бумага, которая свидетельствует о внесении пая в капитал акционерного общества и дает ее владельцу право:

- на получение определенного дохода, который называется дивидендом;
- голоса при решении дел общества;
- на получение части имущества компании при ее ликвидации;
- на инспекцию за производственно-финансовым состоянием фирмы;
- на преимущественное приобретение новых выпусков акций.

Стоимость акций, как правило, не погашается акционерным обществом и вновь превратить ее в деньги можно лишь **путем** продажи. Акция обращается до тех пор, пока суще-

ствует акционерное общество. В разных странах в обращении находятся различные виды акций, но наиболее распространенные категории — это обыкновенные и привилегированные акции. Дивиденд на обыкновенные акции колеблется в зависимости от финансовых результатов деятельности компании. Привилегированные акции дают право на получение фиксированного процента. **Вначале** дивиденд выплачивается на привилегированные акции, а уже оставшаяся сумма распределяется *между* остальными видами акций. Привилегированные акции не дают права голоса при решении дел акционерного общества. Обычно это право предоставляется, когда дивиденд не выплачивается в течение ряда отчетных периодов.

Акция может быть на предъявителя и именной. При передаче последней другому лицу требуется поставить на ней специальную передаточную подпись, которая делается с ведома акционерного собрания.

Возникновение акций связано с переходом от индивидуальной к ассоциированной форме частной собственности. Необходимость в собственности такого вида возникает в связи с увеличением масштабов и стоимости производства. Средств одного предпринимателя уже не хватает для реализации крупных проектов. В то же время акционерная форма организации предприятия позволяет инвестору с большей смелостью вкладывать свои капиталы. Одно из основных препятствий, которое может остановить предпринимателя в реализации какого-либо проекта, заключается в риске заморозить крупные капиталы на длительный срок. Акционерная форма инвестирования разрешает данные проблемы, поскольку акции в любой момент могут быть превращены в наличные средства путем продажи.

Акционерная форма собственности позволяет также избежать изъятия средств из предприятия, если какой-либо совладелец пожелает вдруг вернуть себе деньги. В этом случае его акции будут реализованы на рынке, а реальный капитал предприятия не будет затронут, и сам производственный процесс не нарушится.

Как уже отмечалось, акция дает право на участие в управлении акционерным обществом. Однако такое право реально сосредоточивается в руках только тех инвесторов, которые владеют контрольным пакетом акций. Только они на деле получают право собственности на реальные активы. Для остальных акционеров, владеющих небольшим коли-

чувством акций, их приобретение представляет собой не что иное, как операцию по предоставлению ссуды, т. е. простую кредитную сделку, их доля акций на практике не дает им возможности эффективно воздействовать на принимаемые решения. Такие акционеры могут предоставлять свое право голоса на акции по доверенности третьим лицам или совету директоров.

В связи с возрождением акционерной формы собственности в России часто подчеркивается мысль, что владение акциями должно пробудить у человека «чувство хозяина». Однако, как показывает практика западных стран, простое приобретение бумаг не всегда превращает вкладчика в лицо, крайне заинтересованное в развитии этой компании. Такое предположение является верным преимущественно в отношении тех людей, которые владеют акциями предприятия, **где** они работают. В противном случае их интерес сводится к стремлению получить максимальный дивиденд. Если же доходы по их акциям других корпораций растут, они дают посреднической фирме поручение продать одни и купить другие бумаги. Поэтому само по себе владение акциями далеко не обязательное условие для появления у человека «чувства хозяина» предприятия.

Возрождение акций в нашей стране поставило на повестку дня и такой вопрос, как возникновение эксплуатации при приобретении их лицами, не работающими на данном предприятии. Однако подобное положение представляет собой еще не до конца изжитую дань идеологическим догмам, а не трезвый экономический взгляд на рыночную экономику во всем ее сложном многообразии. Такая постановка вопроса крайне негативна, поскольку она ставит преграду на пути максимальной мобилизации всех свободных денежных средств всех слоев населения страны для целей экономического развития. Кроме того, приобретение акций других предприятий выступает для человека своеобразной страховкой его сбережений и сохранения благосостояния. Если настаивать на том, что вкладчик должен приобретать акции только того предприятия, на котором он работает, то это значит сделать его более уязвимым перед лицом рыночной экономики. В рыночной экономике ни одно предприятие не застраховано от банкротства. В случае же банкротства наш работник останется как без рабочего места, так и без накопленных сбережений. Таким образом, свободная продажа акций всем желающим **позво-**

ляет отчасти решать проблему стабильности благосостояния населения страны.

Следующая наиболее важная форма ценных бумаг — облигации. Они дают право их владельцу ежегодно получать фиксированный доход, но не предоставляют права голоса при решении вопросов функционирования выпустившего его предприятия. Облигация эмитируется (выпускается) на ограниченный период времени. Стоимость ее полностью погашается по истечении этого срока. Облигации могут выпускать государство, города, предприятия, различные фонды, советы и т. д. Доход по облигациям обычно называют платежами «по купонам», так как держатель облигации через установленные промежутки времени срезает с облигации определенный небольшой уголок и отправляет его по почте эмитенту (т. е. организации, выпустившей облигацию), чтобы получить причитающиеся проценты.

Облигации выпускаются именные и на предъявителя. Эмитируются и конвертируемые облигации. Такие бумаги дают право обменять их на акции той же компании. При выпуске некоторых облигационных займов может оговариваться право их досрочного погашения (т. е. выкупа) со стороны эмитента.

Классическая облигация представляет собой ценную бумагу с фиксированным процентом. Однако практика хозяйственной жизни привела к появлению более гибких разновидностей данной бумаги. Возникли облигации с «плавающим» процентом. Доход по ним колеблется в зависимости от ситуации на рынке ссудных капиталов.

Существуют облигации с **нулевым** купоном. Процент по ним не выплачивается. Доход вкладчик получает за счет того, что облигации при выпуске продаются по цене ниже номинала, а при наступлении срока погашаются по номиналу.

§ 3. Структура рынка ценных бумаг. Первичный и вторичный рынок

Рынок ценных бумаг подразделяется на **первичный рынок** и **вторичный рынок**. Термин «первичный рынок» относится к продаже новых выпусков ценных бумаг. В результате продажи акций и облигаций на первичном рынке эмитент получает необходимые ему финансовые средства, а бумаги

оседают³ в руках первоначальных покупателей. Вслед за этим первоначальный инвестор вправе перепродать эти бумаги другим лицам, а те в свою очередь свободны продавать их следующим вкладчикам. Последующие перепродажи бумаг образуют вторичный рынок, на котором уже не происходит аккумулярования новых финансовых средств для эмитента, а имеет место только перераспределение ресурсов среди последующих инвесторов. Без полноценного вторичного рынка нельзя говорить об эффективном функционировании первичного рынка. Создавая механизм для немедленной перепродажи бумаг, вторичный рынок усиливает к ним доверие со стороны вкладчиков, стимулирует их желание покупать новые фондовые ценности и тем самым способствует более полному аккумулярованию ресурсов общества в интересах производства. При отсутствии вторичного рынка или его слабой организации последующая перепродажа ценных бумаг была бы невозможна или затруднена, что оттолкнуло бы инвесторов от покупки всех или части бумаг. В итоге общество осталось бы в проигрыше, так как многие, особенно новейшие предприятия и начинания, не получили бы необходимой финансовой поддержки.

В структуре вторичного рынка выделяют **биржевой оборот** и **внебиржевой оборот ценных бумаг**.

Термин «биржевой **оборот**» означает куплю-продажу бумаг на бирже. Внебиржевой оборот означает куплю-продажу бумаг вне стен биржи посредством прямого согласования условий сделки между продавцом и покупателем. На биржу допускаются не все компании, а только те из них, которые отвечают установленным на бирже правилам. Тот факт, что бумаги какой-либо фирмы **котируются** (т. е. продаются и покупаются) на бирже, является для нее **престижным**. Одновременно биржа следит за своим реноме и не допускает к биржевому обороту бумаги второразрядных компаний. В качестве примера обязательных требований, которые предъявляются к компаниям, желающим представить свои **бумаги** к котировке на бирже, перечислим правила Нью-Йоркской фондовой биржи. Для котировки бумаг компании на бирже она обязана:

1) заплатить вступительный взнос в 29.350 долл. плюс небольшую сумму с каждой акции;

2) ежегодно, пока котируются ее бумаги, платить комиссионные, размер которых колеблется от 11.750 до 58.700

долл. в зависимости от количества принятых к обращению акций. С 1982 г. компания, помимо перечисленных выше условий, должна отвечать еще следующим **требованиям**:

3) насчитывать не менее 2 тыс. акционеров которые бы держали по 100 или более акций каждый;

4) выпустить не менее 1 млн. простых акций, которыми владели бы акционеры, а не компания;

5) рыночная цена акций, которыми владеют акционеры, должна была составлять не менее 16 млн. долл.;

6) ежегодный доход компании в каждый из двух последних лет **должен** быть равен не менее 7 млн. долл., а за предшествующие им годы — 2,5 млн. долл., включая в эту сумму невыплаченные налоги;

7) стоимость имущества компании должна составлять не менее 16 млн. долл.

Каждая биржа устанавливает свои требования к приему ценных бумаг. Поэтому бумаги некоторых компаний могут котируются на одной и не котируются на другой бирже.

Во внебиржевом обороте котируются бумаги обычно второразрядных компаний; бумаги некоторых фирм могут одновременно обращаться как в биржевом, так и во внебиржевом обороте.

Внебиржевой рынок действует на основе телефона, телекса, компьютерной сети, объединяющих в единый организм проводами связи тысячи инвестиционных фирм. Если биржевой рынок доступен только для солидных корпораций, то внебиржевой — практически любой компании. Для этого необходимо только, чтобы нашлась брокерская фирма, которая согласилась бы поддержать вторичный рынок по данному виду бумаг. Например, для принятия к котировке акций какой-либо компании в системе внебиржевого оборота США (эта система называется НАСДАК) они должны продаваться и покупаться на регулярной основе по крайней мере двумя дилерскими фирмами. И каждая фирма обязана иметь чистый капитал в размере 25 тыс. долл., или 2,5 тыс. долл. в расчете на каждый вид бумаг, с которыми она должна проводить операции. Дилерская фирма официально регистрирует в системе **НАСДАК** те бумаги, с которыми она проводит сделки.

Биржа. Сердцевину вторичного рынка ценных бумаг занимает фондовая биржа. Фондовая биржа — это определенным образом организованный рынок, на котором проводятся сделки купли-продажи ценных бумаг. Возникно-

вание биржи явилось объективным следствием развития рыночных отношений. Потребность в появлении данного института была обусловлена расширением торговли рядом товаров, такими, как сырьевые и сельскохозяйственные товары, а в последующем и ценные бумаги. Отмеченные товары характеризуются определенными **особенностями**, которые превращают их в **биржевые товары**:

- массовостью потребления;
- взаимозаменяемостью в рамках своих товарных групп;
- непредсказуемостью колебаний цен.

Покупатели и продавцы стремятся извлечь из сделки максимальную прибыль и поэтому хотят быть уверенными в том, что цена сделки отражает текущее соотношение спроса и предложения. В связи с этим рынок подобных товаров должен сводить воедино и обобщать большой объем информации, причем в течение короткого времени. Для выполнения этой функции он должен отличаться высокой степенью централизации. Данная цель достигается в организации биржи, где сталкиваются спрос и предложение товаров.

Отличительными признаками биржи являются

- постоянный и организованный по определенным правилам характер функционирования;
- торг ведется без предъявления товаров,
- сделки заключаются по массовым, заменимым товарам.

Биржа выполняет следующие основные функции

1. Сводит друг с другом покупателей и продавцов ценных бумаг, служит местом, где непосредственно осуществляются сделки купли-продажи ценных бумаг.

2. Регистрирует курсы ценных бумаг, обобщает и усредняет отношение инвесторов к каждому представленному на ней виду акций и облигаций.

3. Служит механизмом перелива капитала из одной отрасли (предприятия) в другую (другое).

4. Служит экономическим барометром деловой активности как в стране в целом, так и в отдельных отраслях, позволяет судить о направлении структурной перестройки **экономики**.

Биржа может быть организована как акционерное общество, т. е. на условиях частного предпринимательства, или как учреждение, созданное государством, публичный инс-

титут. В первом случае она находится в собственности акционеров, во втором — государства. Ее деятельность основывается на уставе, который определяет порядок образования и функционирования органов биржи, состав ее членов, условия их приема и т. д. Во главе биржи стоит биржевой комитет (совет управляющих).

Фондовые индексы дают общую оценку состояния рынка ценных бумаг. Они фиксируют изменение курсов акций, обращающихся на крупнейших фондовых биржах мира.

Наиболее известным фондовым индексом, ежедневно публикуемым в известных финансовых газетах стран Запада, является индекс Доу-Джонса (разработан в 1897 г. Ч. Доу и Э. Джонсом — США). Этот индекс рассчитывается для промышленных и транспортных акций, обращающихся на **Нью-Йоркской** фондовой бирже (NYSE). С 1929 г. рассчитывается индекс Доу-Джонса и для акций коммунальных предприятий. В настоящее время индекс Доу-Джонса по акциям включает четыре автономных показателя: индекс по 30 промышленным компаниям, индекс по 20 транспортным компаниям, индекс по 15 коммунальным предприятиям и сводный индекс по всем **65** компаниям. Из перечисленных индексов наибольшее распространение получил первый из них (по 30 крупнейшим промышленным корпорациям).

В Великобритании наиболее известен индекс газеты «Файнэншл **таймс**» и Лондонской фондовой биржи (**LIFFE**) — Financial Times — Stock Exchange Index, или сокращенно FT-SE, учитывающий курсы акций 100 ведущих британских компаний. Кроме того, газета «Файнэншл **таймс**» определяет фондовые индексы и по важнейшим рынкам ценных бумаг мира. Это — индексы акций крупнейших европейских компаний (FT-SE Eurotrack 100 и Eurotrack 200, соответственно по 100 и 200 акциям), а также мировой индекс FT-A World Index. Последний включает 2212 акций 24 стран мира.

В Японии по акциям 225 компаний рассчитывается индекс «**Никкей**». В Гонконге на основе акций 33 компаний определяется индекс «**Хэнг Сенг**». Фондовые индексы не только дают обобщенную картину состояния рынка ценных бумаг, но и используются в целях его прогнозирования.

§ 4. Спекуляция на фондовом рынке

Если мы рассчитываем на полнокровное функционирование рынка ценных бумаг, то должны отвести на нем место спекуляции. На фондовом рынке, как и в экономике в целом, она не должна рассматриваться только с внешней стороны возможного легкого обогащения тех или иных лиц. За ее фасадом следует видеть конкретный смысл и **функции**, которые она выполняет. Во-первых, спекулятивный потенциал ценных бумаг способствует дополнительному повышению интереса вкладчиков к ценным бумагам и таким образом максимизирует мобилизацию денежных средств общества в интересах производства.

Спекулятивное стремление, т. е. стремление к быстрому **обогащению**, заставляет инвестора вкладывать средства в развитие новых и рискованных предприятий, без которых прогресс **общества** сдерживался бы в существенной степени.

Во-вторых, спекуляция способствует повышению и сохранению высокой степени ликвидности ценных бумаг (т. е. способности быть превращенными в наличные средства), что делает их привлекательными для инвесторов.

В-третьих, спекуляция способствует стабилизации курсов ценных **бумаг**, препятствует их резким колебаниям **поскольку**, как **правило**, спекулянты будут действовать на противоположных тенденциях рынка: покупать, когда большинство инвесторов продает, и продавать, когда большинство покупает. Спекулятивные операции наиболее характерны при сильном колебании курсов бумаг. Но большие колебания цен часто означают, что имеет место недостаток данных бумаг на рынке, и соответственно масштабы спекуляции невелики. Одновременно следует отметить, что спекуляция может играть разрушительную роль для экономики **страны**, если она не будет регулироваться со стороны **государства**, специально созданных комитетов и бирж. Так, **например**, в западных странах на биржах ограничиваются масштабы сделок, **заключаемых** в спекулятивных целях, **регулируются** ежедневные отклонения цен по фьючерсным контрактам¹. Кроме **того**, любой новый биржевой контракт

¹Те **контрактам**, которые представляют собой соглашение о **будущей** поставке товара. При его заключении согласовывается только цена товара и какая сделка не предусматривает как **правило**, реальной поставки товара.

вводится в обращение с разрешения комиссий по ценным бумагам и только в том случае, если он выполняет определенную хозяйственную или стабилизирующую рынок функцию.

§ 5. Влияние государства на функционирование рынка ценных бумаг

Государство воздействует на функционирование рынка ценных бумаг по следующим направлениям:

1. Выступает в качестве административного органа, издающего законы, которые регулируют:

- порядок и образование акционерных обществ;
- порядок эмиссии и виды разрешенных к эмиссии ценных бумаг;
- ставки налога на прибыль, получаемую при операциях с ценными бумагами;
- деятельность биржи и разрешают или запрещают отдельные виды сделок с ценными бумагами.

II. Выступает на рынке в качестве субъекта экономических отношений. В целях мобилизации финансовых ресурсов оно пускает в обращение государственные ценные бумаги, например, облигации, казначейские векселя (краткосрочная облигация — 90 дней) и т. д.

III. Воздействует на состояние рынка через кредитно-денежную политику Центрального банка. Другими словами, состояние фондового рынка тесно связано с задачей регулирования денежной массы в обращении и поощрения или сдерживания кредита, для того, чтобы сковать или освободить денежные резервы банков. Центральный банк в соответствии с этим продает или покупает на открытом рынке государственные облигации. Для краткосрочного регулирования денежной массы он продает или покупает казначейские векселя, т. е. краткосрочные бумаги. В основном покупателями этих ценных бумаг, помимо банков, выступают страховые компании, пенсионные фонды, крупные фирмы. Приобретая облигации, они большей частью платят чеками на свои банки. Далее Центральный банк представляет чеки к платежу этим банкам, и их резервы сокращаются на соответствующие суммы.

При выкупе облигаций Центральным банком резервы банков возрастут. Продажа или скупка государственных бумаг обуславливается конкретной экономической ситуа-

цией. Например, если в стране занятость находится на низком уровне, то Центральный банк купит на открытом рынке государственные бумаги и тем самым увеличит резервы банков. Это, в свою очередь, сделает деньги более доступными, удешевит кредит и увеличит доходы. В результате повысится деловая активность и будут созданы новые рабочие места.

Фондовый рынок реагирует также на учетную политику Центрального банка. Центральный банк может предоставлять ссуды другим банкам. Это называется «учетом векселей». Понижая учетную **ставку**, т. е. плату за ссуду, банк поощряет учет векселей, повышает ее — он ослабляет это стремление. В день, когда учетная ставка повышается, другими словами, растет ссудный процент, курс акций и облигаций обычно падает, и наоборот, при понижении учетной ставки курс акций и облигаций повышается.

Фондовый рынок реагирует также на изменение нормы обязательных резервных средств, которые должны хранить банки в Центральном банке. Центральный банк может прибегнуть к этому средству, чтобы быстро сократить кредит, увеличив норму, или расширить его, понизив норму. Расширение кредита приводит к увеличению доступности денег и снижению уровня ссудного процента. Следствием таких действий будет повышение курса акций и облигаций, выпущенных под более высокий процент. Если резервная норма повышается, то уменьшается доступность денег, возрастает ссудный процент и падает курс акций и облигаций, выпущенных под более низкий процент. Однако в данном случае следует помнить, что регулирование нормы обязательных банковских резервов в Центральном банке является очень мощным рычагом финансовой политики, и поэтому, в отличие от учета векселей и продажи краткосрочных облигаций, к таким действиям прибегают довольно редко — раз в несколько лет.

Следующий канал воздействия Центрального банка на фондовый рынок может состоять в ограничении кредита на покупку акций. Например, в США Федеральная Резервная Система наделена властью устанавливать определенный процент от стоимости акций, который покупатель должен оплатить за счет своих денег; оставшуюся сумму он может внести, пользуясь кредитом.

Рынок ценных бумаг испытывает воздействие государственного регулирования и в случае возникновения большого

дефицита государственного бюджета. Для того, чтобы изыскать средства для его компенсации, государство выпустит облигации. В связи с этим оно будет заинтересовано в понижении нормы ссудного процента, чтобы разместить заем под меньший процент. Действия Центрального банка по понижению нормы процента, связанные с увеличением денежной массы в обращении, будут способствовать повышению курса акций и облигаций, выпущенных под более высокий процент. Это первая возможная ситуация.

В случае, если в руках банков, корпораций и населения уже находится большое количество облигаций с колеблющимся процентом, государство проводит политику облегчения кредита, чтобы удержать процент по долгу на низком уровне. Соответственно такие действия, как и в первом случае, могут вызвать повышение курса акций и облигаций, выпущенных под более высокий процент.

Основные понятия:

Акции

Облигации

Курс ценных бумаг

Первичный и вторичный рынок ценных бумаг

Фондовый рынок

Биржевой и внебиржевой оборот ценных бумаг

Фондовые индексы

Глава 17. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

Изучение экономической структуры любого общества современного государства невозможно без анализа финансовой системы, представляющей собой совокупность финансовых отношений и регулирующих их институтов. Финансовые отношения представляют собой важную составную часть общих экономических отношений, присущих любой общественной системе. Через финансовый механизм государство образует и использует фонды денежных средств, необходимых для выполнения его многочисленных функций в политической, экономической и социальной сферах.

Финансовая система охватывает многочисленные институты государственных финансов, которые действуют в тесном взаимодействии с кредитными институтами различного назначения.

§ 1. Государственный бюджет

Центральное место в системе государственных финансов занимает государственный бюджет.

Бюджетная система представляет собой довольно сложный механизм, отражающий особенности той или иной страны, ее социально-экономического строя, а также государственного устройства. Эта система формируется на основе всей совокупности социально-экономических, правовых и других особенностей, характеризующих то или иное государство.

Структура бюджета страны зависит прежде всего от ее государственного устройства. В странах, имеющих унитарное устройство, бюджетная система имеет как бы двухъярусное построение — государственный и местные бюджеты. В странах с федеративным государственным устройством (США, ФРГ) имеется промежуточное звено — бюджеты штатов, земель и соответствующих им административных образований.

Государственный бюджет представляет собой централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает правительство страны для содержания государственного аппарата, вооруженных сил, а также выполнения необходимых социально-экономических функций. В современных условиях бюджет является также мощным рычагом государственного регулирования экономики, воздействия на хозяйственную конъюнктуру, а также осуществления антикризисных мероприятий.

Бюджет современного государства представляет собой сложный, многоплановый документ, отражающий все многообразие его функций. Прежде всего, в бюджете находит свое отражение структура расходов и доходов государства. Расходы показывают направление и цели бюджетных ассигнований. По своей структуре расходные статьи бюджета подразделяются: на расходы по государственному управлению; на военные расходы; расходы на социально-экономические цели; расходы на хозяйственную деятельность государства; расходы по осуществлению внешнеэкономической деятельности.

Расширение функций государства сопровождается тем, что масштабы государственных расходов увеличиваются темпами, значительно превышающими темпы роста ВВП. Например, в США государственные расходы в XX столетии выросли более чем в 350 раз. Только за период с 1980 по 1989 фин. годы расходы федерального бюджета увеличились в два с лишним раза (с 433,5 млрд. долл. до 877,2 млрд. долл.).

К числу важнейших статей государственных расходов относятся затраты, связанные с созданием наиболее благоприятных предпосылок для функционирования производственных секторов экономики. Все более значительное место занимают и расходы на создание объектов социальной инфраструктуры, в первую очередь — на образование и здравоохранение.

Значительный удельный вес продолжают занимать военные расходы. Рассматривая военные расходы, необходимо учитывать не только прямые, но и косвенные затраты, к числу которых относятся выплаты процентов по военным долгам, пенсии и пособия инвалидам войн, ветеранам и т.д.

Важной составной частью финансовой системы государства являются местные бюджеты. За счет их расходов финансируются в первую очередь объекты коммунальной собственности, строительство дорог, школ, развитие средств связи, а также жилищное строительство. Бюджеты местных органов власти используются также на содержание местной администрации, полиции, органов суда и прокуратуры.

Важное место в расходах местных бюджетов занимают также расходы на социально-культурные нужды, объектов здравоохранения, поддержание экологического равновесия.

Доходы государственного бюджета состоят в первую очередь из налогов, взимаемых как центральными, так и местными органами власти, государственных займов, а также поступлений так называемых внебюджетных или целевых фондов. Создание такого рода фондов обусловлено необходимостью мобилизации крупных финансовых ресурсов для конкретных целей, прежде всего социально-экономического характера. К их числу относятся социальное страхование, строительство дорог, охрана окружающей среды, подготовка и переподготовка рабочей силы и многое

другое. Число их постоянно растет, примером чего может быть федеральный бюджет **США**, в рамках которого насчитывается свыше 800 подобных фондов.

Общей материальной основой всех доходов государства является перераспределение национального дохода, огосударствление значительной части вновь созданной в стране стоимости. Важнейшими составными частями механизма этого перераспределения являются налоги, государственные займы, а также поступления внебюджетных фондов.

§ 2. Налоги. Принципы и формы налогообложения

Важнейшее место среди источников поступлений в государственный бюджет занимают налоги. На их долю приходится до 90% всех поступлений в бюджеты промышленно развитых стран.

Наиболее важной разновидностью налогов является подоходный налог, включающий в себя налог на доходы физических лиц, а также налог на прибыли корпораций. Производственные объединения, предприятия, а также собственники капитала уплачивают налог на основании предъявленных ими деклараций. Налоговая декларация представляет собой заявление налогоплательщика о размерах его доходов. Налога с лиц наемного труда взимаются при выплате им и заработной платы.

Взимание подоходного налога начинается с определенного минимума (необлагаемый минимум). По мере увеличения номинальных доходов расширяется база подоходного налогообложения, возрастает число налогоплательщиков, увеличиваются общие размеры мобилизуемых государством финансовых ресурсов.

Нормой налогообложения является налоговая ставка — размер налога на единицу обложения. Существуют различные виды налоговых ставок. В том случае, если устанавливается единый процент уплаты налогов, независимо от размеров дохода, мы имеем дело с пропорциональными ставками. В тех случаях, когда ставки возрастают с увеличением доходов, налицо прогрессивные ставки. В практике налогообложения встречается также твердые ставки, устанавливаемые на единицу объекта (например, автомашину), независимо от ее стоимости.

Важное место в системе налогообложения занимает налог с корпораций, берущий свое начало с периода первой мировой войны. Налоги взимаются с чистой прибыли акционерных компаний, т.е. валовой прибыли за вычетом скидок (например, ускоренной амортизации, скидок на истощение недр, платежей в благотворительные фонды и т.д.). Обложение налогами прибыли корпораций производится в большинстве стран по пропорциональным ставкам.

История налогообложения знает и так называемый налог на сверхприбыль, которым облагается часть прибыли сверх определенных размеров. Такая мера носит, как правило, чрезвычайный характер и применяется в чрезвычайных ситуациях военного времени или серьезных экономических потрясений.

К разряду подоходных налогов относятся также имущественный налог и налог на сделки с капиталом. В первом случае налог взимается со стоимости имущества (земля, строения) и выплачивается как физическими, так и юридическими лицами. Налог на сделки с капиталом взимается, главным образом, с доходов от фондовых операций, купли-продажи ценных бумаг.

Помимо подоходных налогов, важную роль в огосударствлении национального дохода играют **косвенные налоги**, которые представляют собой надбавки к цене соответствующих товаров или услуг. Плательщиком этих налогов становится в конечном счете потребитель (покупатель) этих товаров.

Хотя главным инструментом мобилизации финансовых ресурсов в бюджет являются прямые налоги, роль косвенных налогов остается значительной.

Косвенные налоги существуют в настоящее время в трех главных разновидностях — акцизы, фискальные монопольные налоги, а также таможенные пошлины. Важнейшее место среди них занимают акцизы, которые представляют собой надбавку к цене товаров или тарифа за услуги. В зависимости от особенностей той или иной страны акцизами облагаются самые различные виды товаров массового потребления, а также услуги транспорта, связи, коммунального обслуживания и т.д. В современных условиях все более широкое распространение получает разновидность акциза, получившая название налога на добавленную стоимость. При этом налогом облагается не вся выручка от реализации данного товара, а только стоимость, добавленная на данном этапе производственной деятельности.

Фискальный монопольный налог представляет собой косвенный налог на те товары, производство которых является монополией государства. В зависимости от конкретной специфики той или иной страны это могут быть табачные изделия, спиртные напитки, соль и т.д. Поступления от фискального монопольного налога идут, как правило, в государственный бюджет, а в некоторых странах частично и в **бюджеты** местных органов власти.

К числу косвенных налогов относятся также **таможенные пошлины**, которые представляют собой налоги, взимаемые при перевозке товаров через государственную границу. Наиболее важную роль в современных условиях играют пошлины, взимаемые при импорте иностранных товаров. **Посредством** механизма таможенных пошлин государство может весьма эффективно ограничивать импорт тех или иных товаров, защищая свой внутренний рынок от иностранной конкуренции.

Наряду с налогами центральных органов власти важную роль в финансовой системе современных государств играют налоговые поступления местных органов власти. Наиболее важными среди этих поступлений являются налоги на собственность, а также различного рода косвенные налоги (на табак, спиртные напитки, бензин и т.д.). Поскольку собственных налогов, как правило, оказывается недостаточно для удовлетворения потребностей местной администрации, то во многих странах действует система субсидий местных органов власти центральным правительством. Субсидии предоставляются либо в форме дотаций (для покрытия дефицитов местных бюджетов), либо в форме субвенций (для финансирования целевых мероприятий). В целом по своей природе субсидии есть часть налоговых поступлений центральных органов власти, передаваемая в местные бюджеты.

Значение и роль налогов в современных условиях выходят далеко за пределы обеспечения государственных органов финансовыми ресурсами. Налоги стали важнейшим средством огосударствления национального дохода. Они играют все более важную роль в макроэкономическом регулировании, показателем чего является увеличение удельного веса налоговых изъятий в общем объеме ВВП.

Налоги приобретают новое качество, выступая в роли одного из рычагов регулирования экономической активности, воздействия на процесс воспроизводства. Воздействие

это оказывается весьма многоплановым. Манипулируя налогами на прибыль, государство оказывает весьма ощутимое влияние на процессы накопления капитала. Примером тому может служить налоговый механизм так называемой ускоренной амортизации, при котором государственные финансовые органы разрешают компаниям отчислять в амортизационный фонд суммы, значительно превышающие действительный износ основного капитала. В результате значительно сокращается размер подлежащей обложению прибыли, следовательно, и суммы уплачиваемого налога. Метод ускоренной амортизации является важным стимулом увеличения капиталовложений в корпоративном секторе экономики. Его применение способствует интенсификации научно-технического прогресса, поощрению структурных изменений в экономике, особенно развитию наукоемких отраслей.

Меры налогового регулирования широко используются для стимулирования конкурентоспособности тех или иных отраслей, создания им наиболее благоприятных условий для накопления капитала, а также поощрения социально полезной деятельности корпораций. С этой целью предоставляются различного рода льготы по уплате корпоративного налога, а также налога с прибылей в зависимости от осуществления корпорациями той или иной деятельности. К мерам подобного рода относится, например, система налоговых мер по стимулированию компаний добывающих отраслей (особенно в нефтяной и газовой промышленности) в виде так называемых скидок на истощение недр. Согласно этому положению, добывающие компании имеют право резко сокращать уплату налогов под предлогом ухудшающихся условий добычи полезных ископаемых, а в ряде случаев и вовсе освободиться от уплаты налогов.

С помощью налоговых льгот государство может оказывать существенное влияние и на территориальное размещение производительных сил, создание объектов инфраструктуры и т.д.

Наряду с селективными мерами налогового регулирования государство широко использует налоговый механизм и в целях общего воздействия на хозяйственную конъюнктуру в целом. Для преодоления экономического застоя государство посредством налоговых льгот стимулирует капиталовложения, создает более благоприятные условия для расширения совокупного общественного спроса как на

потребительские, так и инвестиционные товары. Примером крупномасштабных мероприятий по стимулированию общей экономической конъюнктуры может служить крупное сокращение налогов в начале 80-х годов после прихода к власти в США администрации Рейгана. **Теоретическим** обоснованием этой программы стали расчеты американского экономиста **А. Лаффера**, доказавшего, что результатом снижения налогов является экономический подъем и рост доходов государства (кривая Лаффера). Согласно рассуждениям Лаффера, чрезмерное повышение налоговых ставок на доходы корпораций отбивает у последних стимулы к капиталовложениям, тормозит научно-технический прогресс, замедляет экономический рост, что, в конечном счете, отрицательно сказывается на поступлениях в государственный бюджет.

Графическое отображение зависимости между доходами государственного бюджета и динамикой налоговых ставок получило название «Кривой Лаффера» (рис. 1).

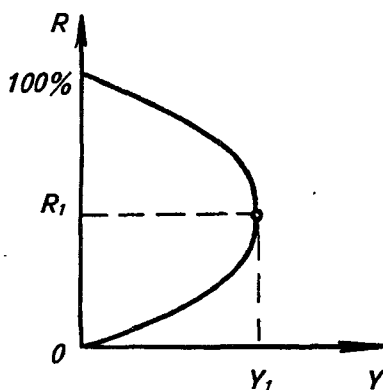


Рис. 1.

На рис. 1 по оси ординат отложены налоговые ставки (R), по оси абсцисс — поступления в госбюджет (Y). При увеличении ставки налога R доход государства в результате налогообложения увеличивается. Оптимальный размер налоговых ставок (R_1) обеспечивает максимальные поступления в государственный бюджет (Y_1). При дальнейшем повышении налогов стимулы к труду и предпринимательству падают, и при 100% налогообложения доход государ-

ства равен нулю, потому что никто не захочет работать бесплатно. Другими словами, в длительной перспективе снижение чрезмерно высоких налогов обеспечит рост сбережений, инвестиций, занятости и, следовательно, размера совокупных доходов, подлежащих налогообложению. В результате увеличится и сумма налоговых поступлений, вырастет объем государственных доходов, уменьшится дефицит, произойдет ослабление инфляции. Понятно, что эффект Лаффера проявляется лишь в случае нормального действия свободных рыночных механизмов.

Не вдаваясь в подробный критический анализ этой теории, отметим лишь следующее. Без сомнения, повышение или понижение налоговых ставок оказывает тормозящее **или**, наоборот, стимулирующее воздействие на динамику капиталовложений. Однако в целом в условиях рыночной экономики на инвестиции влияет множество факторов, помимо налоговых ставок. Важнейшее место среди этих факторов занимают особенности цикла, соотношение спроса и предложения на продукцию тех или иных компаний, динамика их прибылей. В конечном счете это подтвердил и опыт американской экономики 80-х годов.

§ 3. Бюджетные дефициты

Бюджетный процесс предполагает балансирование (выравнивание) государственных доходов и расходов. Однако на практике почти во всех странах в настоящее время имеет место значительное по своим масштабам превышение государственных расходов над доходами. Следствием этого является стремительный рост бюджетных дефицитов. Причин тому множество, но важнейшее значение имеет перманентное возрастание роли государства в различных сферах жизни, расширение его экономических и социальных функций, увеличение военных расходов, численности государственного аппарата и т.д. Возрастание бюджетных расходов отнюдь не компенсируется увеличением налоговых поступлений, в силу чего возрастание бюджетных дефицитов приобрело хронический характер и огромные масштабы.

Динамика бюджетных дефицитов отчетливо проявляется как в абсолютных размерах, так и в их отношении к ВВП практически всех государств. Если взять последний показатель на примере четырех ведущих промышленных госу-

дарств, то за период с 1970 по 1985 г. он возрос следующим образом (в %):

	1970 г	1985 г.
США	0,3	4,1
Япония	0,9	3,1
ФРГ	0,1	2,7
Италия	5,1	12,0

В основе хронической дефицитности государственных бюджетов лежит множество причин. К их числу относятся уже отмеченные выше структурные факторы, обусловленные резким расширением экономических и социальных функций государства, что влечет за собой увеличение его расходов на эти цели. Наряду с этим, динамика бюджетных дефицитов отражает и текущие колебания хозяйственной конъюнктуры, периодические спады и подъемы производства. В периоды циклических кризисов перепроизводства уменьшается сумма налоговых поступлений в бюджет. В то же время государство вынуждено увеличивать свои расходы на социальные нужды (пособия по безработице и др.), а также для поддержания определенных секторов экономики, сохранения объема инвестиций в отраслях, имеющих общегосударственное значение.

Бюджетные дефициты, будучи сами по себе следствием глубокой несбалансированности государственных финансов, стали в свою очередь причиной серьезных потрясений в сфере денежного обращения. Регулирование бюджетных дефицитов превратилось в одну из острейших проблем деятельности современного государства в сфере экономики.

Важнейшим условием финансирования (покрытия) бюджетных дефицитов стал государственный кредит. Под государственным **кредитом** понимается вся совокупность финансово-экономических отношений, при которых государство выступает в качестве заемщика или кредитора. Если речь идет о покрытии бюджетных дефицитов, то нас в первую очередь интересует деятельность государства как заемщика.

Основная форма государственного заимствования финансовых ресурсов — это выпуск государственных займов. В ходе их размещения государство привлекают временно свободные денежные средства населения, банков, страхо-

вых и промышленных компаний. Вопрос о том, за счет каких источников государство мобилизует необходимые ему ресурсы, имеет важнейшее значение для состояния денежного обращения и функционирования экономики в целом. **Если** казначейские обязательства размещаются в частном секторе, происходит временное перераспределение денежных ресурсов от их частных владельцев к государству. Для этого казначейство должно выпускать свои бумаги под достаточно высокий процент, который мог бы заинтересовать владельцев капитала. Выплата процентов по государственному долгу является одной из главных расходных статей бюджета. Так, в федеральном бюджете США выплата процентов по государственному долгу в общем объеме федеральных расходов увеличилась с 8,9% в 1980 году до 14,5% в 1989 году. В абсолютном выражении эта статья расходов возросла за указанный период с 52,5 млрд. долл. до 165,7 млрд. долл. Таким образом, размещение государственной задолженности в частном секторе **способствует** в свою очередь дальнейшему увеличению бюджетных расходов.

Но казначейство может размещать свои обязательства не только в частном секторе, **но** и учитывать **их** в Центральном (эмиссионном) банке. Учитывая казначейские обязательства, банк выпускает в обращение дополнительную массу платежных средств, не связанных с увеличением товарной массы. В таком случае финансирование государственного бюджета оказывает прямое инфляционное воздействие на денежное обращение. Рост денежной массы при этом отнюдь не сопровождается увеличением действительного богатства общества. Происходящая в таком случае «монетизация государственного долга» представляет собой довольно типичную для многих стран ситуацию, когда финансирование чрезмерных государственных расходов становится непосредственной причиной подрыва устойчивости денежного обращения.

Важно отметить, что когда правительство выходит в качестве заемщика на рынок ссудных капиталов, то это ощутимо сказывается на **соотношении** спроса и предложения денежных ресурсов. Происходит значительное повышение процентных ставок, в результате чего ухудшаются общие условия финансирования капитальных вложений и происходит своеобразное «вытеснение» части инвесторов с денежного **рынка**. По той же причине возможно и сокра-

шение части потребительских расходов, финансируемых за счет кредита. Такие последствия государственных займов получили в экономической теории название эффекта вытеснения.

Развитие государственного **кредита** сопровождалось созданием довольно сложной структуры управления государственным долгом. К важнейшим мероприятиям в этой области относятся определение размеров новых займов, сроков их выпуска, размеров процента по обязательствам казначейства, способов их размещения.

Государственные займы выпускаются на различные сроки и делятся по этому признаку на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Различия между ними довольно условны. К краткосрочным займам обычно относят займы до 1 года (в ряде случаев до 3 лет), среднесрочным — от 3 до 5 лет, долгосрочным — свыше 5 лет.

Вопрос о соотношении между различными видами задолженности по их срочности имеет далеко не второстепенное значение для управления государственным долгом. В условиях усиления инфляционных тенденций и общей неустойчивости денежного обращения возрастает удельный вес краткосрочной задолженности. В условиях быстрого инфляционного обесценения денег инвесторы избегают вкладывать свои средства в долгосрочные правительственные обязательства. Кредиторы предпочитают краткосрочные казначейские обязательства, которые меньше связаны с риском обесценения под влиянием инфляционных процессов.

Систематическое увеличение государственного долга имеет своим следствием все возрастающее перераспределение национального дохода в форме процентных платежей. Так, например, во Франции только выплата процентов по государственному долгу возросла с 40 млрд. франков в 1982 году до 125 млрд. франков в 1990 году. В США чистые процентные платежи по федеральному долгу возросли с 52,5 млрд. долл. в 1980 г. до 165,7 млрд. долл. в 1989 году.

Государственный долг, как и другие виды задолженности, растут значительно быстрее, чем увеличение валового национального продукта. Так, за период с 1983 по 1990 г. ВВП США вырос в 1,6 раза. В то же время совокупная задолженность населения, государства и нефинансовых корпораций увеличилась в 2,2 раза и превысила 10 трлн.

долл., что почти в 2 раза больше валового национального продукта. К началу 90-х гг. задолженность населения достигла 3,7 трлн. долл., нефинансовых корпораций — 3,5 трлн. долл., а федеральный долг приблизился к 3 трлн. долл.

В условиях крупных бюджетных дефицитов и роста **процентных** платежей по государственным обязательствам казначейства стремятся максимально отодвинуть во времени выплату задолженности. С этой целью широко применяется практика конверсии государственных займов. Суть осуществляемых при этом мероприятий сводится к тому, чтобы отсрочить погашение займа, по возможности превратить краткосрочные обязательства государства в средне- и долгосрочные обязательства. При этом могут использоваться различные методы. Казначейство может обменять (с согласия инвесторов) свои краткосрочные обязательства на средне- и долгосрочные бумаги. Оно может также выкупить свои краткосрочные обязательства за счет выпуска нового долгосрочного займа под более высокий процент. Такого рода мероприятия могут дать краткосрочный эффект и облегчить на время финансовое положение правительства, но они не могут способствовать сколько-нибудь прочной стабилизации бюджета, поскольку связаны, как правило, с дальнейшим увеличением процентных ставок и возрастанием в конечном счете общей суммы задолженности.

Используя довольно сложный механизм управления государственным долгом, казначейства могут привлекать огромные по своим масштабам финансовые ресурсы для покрытия бюджетных дефицитов.

Однако целью государственного финансового регулирования является не только достижение сбалансированности бюджета. Помимо этого, бюджетная и кредитно-денежная политика направлены на решение и более широких задач макроэкономического регулирования. К их числу относятся осуществление антициклической политики, регулирование занятости, общего уровня платежеспособного спроса и деловой активности в целом.

В условиях недостаточного спроса и понижения общего уровня экономической активности, угрозы сползания экономики к кризису осуществляются меры по увеличению бюджетных расходов и снижению налогов. Форсирование государственных расходов увеличивает общий объем сово-

купного спроса. Понижение налогов создает более благоприятные условия для увеличения капиталовложений, особенно средних и мелких компаний. При этом увеличение государственных расходов при снижении налогов неизбежно увеличивает дефицитность государственных бюджетов и создает предпосылки для усиления инфляционных процессов.

Возникновение такого рода излишков расходов над доходами получило название **активных бюджетных дефицитов**. В то же время дефициты, вызванные сокращением государственных доходов в результате падения экономической активности, получили название **пассивных дефицитов**.

Концепция дефицитного финансирования заняла видное место в теоретических построениях экономистов неокейнсианского направления. Ее основные положения широко использовались при разработке западными экономистами практических рекомендаций правительственным кругам при разработке моделей государственного регулирования экономики в послевоенный период. Вместе с тем практическое осуществление идей дефицитного финансирования оказалось не столь эффективным, как ожидалось. Наиболее уязвимым местом этой концепции стало то, что ее применение значительно увеличило инфляционную неустойчивость экономики, что особенно проявилось в 60-х — начале 70-х гг. Активные бюджетные дефициты не в меньшей степени способствовали монетизации долга, фактически бесконтрольному увеличению денежной массы и обесценению национальных валют. Таким образом, в долгосрочном плане активные бюджетные дефициты могут при определенных условиях быть причиной снижения покупательной способности населения и ослабления эффективности воздействия на экономику государственных расходов. В этих условиях одной из важнейших проблем государственного регулирования становится «охлаждение» экономики, борьба с так называемым инфляционным перегревом.

Сложность дефляционных (антифляционных) мероприятий заключается в том, что их осуществление предполагает сокращение государственных расходов, удорожание кредита, сжатие денежной массы. Все это в свою очередь способствует сдерживанию совокупного спроса, уменьшению капиталовложений, а значит, падению деловой активности и увеличению безработицы.

Таким образом, проблема государственной задолженности оказывается напрямую связанной со сложным комплексом проблем денежного обращения, бюджетной политики, эффективностью государственного воздействия на экономическую активность и процессы в социальной сфере.

§4. Государственный долг

Бурный рост процессов интернационализации хозяйственной жизни сопровождается ускоренным развитием международного кредита. Государства все более активно используют для мобилизации необходимых им финансовых ресурсов источники свободных денежных средств, находящиеся за пределами их национальных границ. В результате этого возникает внешний долг, который существенно отличается от внутреннего долга, о котором сказано выше. Главное его отличие состоит в том, что участниками кредитных сделок в этом случае выступают компании, банки, а также государственные органы различных стран. Основными участниками международной кредитной деятельности являются частные компании, главным образом, в лице ТНК и ТНБ, различного рода фондов и т.д. Однако в послевоенный период активным участником операций на международном рынке капиталов становятся правительственные органы, выступающие в роли как заемщиков, так и кредиторов.

Государства заимствуют финансовые ресурсы как на национальных рынках ссудных капиталов (у частных кредиторов или официальных органов), так и на «европейских», т.е. наднациональных рынках ссудных капиталов.

На национальных рынках внешние займы могут размещаться либо частными банковскими синдикатами, либо путем межправительственных соглашений. Межгосударственные займы могут размещаться в различной валюте, но, как правило, при установлении фиксированного валютного паритета на момент выпуска займа.

Современный этап интернационализации хозяйственной жизни характеризуется быстрым ростом **международного** кредита, стремительным увеличением на этой основе внешней задолженности. Наиболее значительными темпами роста за последние десятилетия отмечена задолженность развивающихся стран, которая в 1990 году достигла

1265 млрд. долл. Однако быстрый рост внешней задолженности имеет место и в ряде промышленно развитых стран. Так, крупным **нетто-должником** стали в настоящее время США. В истекшем десятилетии в результате более высокого уровня процентных ставок США обеспечили крупный приток иностранных капиталов в американские банки. Значительная часть этих капиталов была помещена в ценные бумаги федерального правительства, что заметно способствовало финансированию бюджетного дефицита. Однако в целом внешнеэкономические позиции США существенно изменились. Если в начале 80-х гг США были **нетто-кредитором**, то уже в 1988 г. их чистая задолженность составила 540 млрд. долл. (или около **11%** их ВВП). В текущем десятилетии этот показатель может достигнуть **1** трлн. долл.

Быстрый рост международного кредита является неизбегным результатом интернационализации хозяйственной жизни, межстрановой миграции капиталов, углубления экономической взаимозависимости стран и регионов. Международный кредит дает возможность существенно расширить возможности привлечения финансовых ресурсов **как** для удовлетворения потребностей частного сектора, так и покрытия дефицитов государственного бюджета. Вместе с тем рост внешней задолженности создает и весьма ощутимые проблемы. Главной из них является усиливающаяся зависимость экономики как стран-кредиторов, так и дебиторов от внешних факторов, не поддающихся контролю национальными средствами.

Основные понятия:

Финансовая система

Государственный бюджет

Внебюджетные фонды

Налоги. Налоговая ставка

Прямые и косвенные налоги

Эффект Лаффера

Государственный кредит

Активные и пассивные бюджетные дефициты

Монетизация государственного долга

Эффект вытеснения

Внешний государственный долг

Глава 18. ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

§ 1. Что такое инфляция?

Как экономическое явление инфляция существует уже длительное время. Считается, что она появилась чуть ли не с возникновением денег, с функционированием которых неразрывно **связана**.

Термин инфляция (от латинского **inflatio** — вздутие) впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861—1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. В XIX в. этот термин употреблялся также в Англии и Франции. Широкое распространение в экономической литературе понятие инфляция получило в XX в. после первой мировой войны, а в советской экономической литературе — с середины 20-х гг.

Наиболее общее, традиционное определение инфляции — переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и соответственно рост товарных цен.

Однако определение инфляции как переполнение каналов денежного обращения обесценивающимися бумажными деньгами нельзя считать полным. Инфляция, хотя она и проявляется в росте товарных цен, не может быть сведена лишь к чисто денежному феномену. Это сложное социально-экономическое явление, порождаемое диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства. Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира.

Причины инфляции. Деньги обесцениваются по отношению к товарам и иностранным валютам, сохраняющим стабильность своей покупательной силы. Ряд ученых в российских академических и вузовских кругах добавляют к этому перечню (т.е. товарам и национальным валютам) еще и золото. Такая трактовка проявления инфляции, как обесценение денег и по отношению к золоту, **предполагает**, что этими учеными золото по-прежнему рассматривается как всеобщий эквивалент, как деньги.

Прежде всего нужно отметить, что рост цен может быть связан с превышением спроса над предложением товаров.

Однако такой рост цен, связанный с диспропорцией между спросом и предложением на каком-то отдельном товарном рынке — это еще не инфляция. Инфляция — это повышение общего уровня цен в стране, которое возникает в связи с длительным неравновесием на большинстве рынков в пользу спроса. Другими словами, инфляция — это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением. Подстегивать рост цен могут и конкретные экономические обстоятельства. Например, энергетический кризис 70-х гг. проявил себя не только в росте цен на нефть (в этот период цена на нефть возросла почти в 20 раз), но и на другие товары и услуги: в 1973 г. общий уровень цен в США поднялся на 7%, а в 1979 г. — на 9%.

Независимо от состояния денежной сферы товарные цены могут возрасти вследствие изменений в динамике производительности труда, циклических и сезонных колебаний, структурных сдвигов в системе воспроизводства, монополизации рынка, государственного регулирования экономики, введения новых ставок налогов, девальвации и ревальвации денежной единицы, изменения конъюнктуры рынка, воздействия **внешнеэкономических** связей, стихийных бедствий и т.п. Следовательно, рост цен вызывается различными причинами. **Но не всякий рост цен — инфляция**, и среди названных выше причин роста цен важно выделить действительно инфляционные.

Так, рост цен, связанный с циклическими колебаниями конъюнктуры, нельзя считать инфляционным. По мере прохождения различных фаз цикла (особенно в его «классической» форме, характерной для XIX — начала XX вв.) будет меняться и динамика цен. Их повышение в период бума сменяется их падением в фазах кризиса и депрессии и вновь ростом в фазе оживления. Повышение производительности труда, при прочих равных условиях, должно вести к снижению цен. Другое дело — если повышение производительности труда в ряде отраслей сопровождается опережающим это повышение ростом заработной платы. Такое явление, именуемое инфляцией издержек, действительно сопровождается общим повышением уровня цен (об этом подробнее — в последующих параграфах). Стихийные бедствия не могут считаться причиной инфляционного роста цен. Так, если в результате наводнения в какой-либо местности разрушены дома, то, очевидно, поднимутся цены на стройматериалы. Это будет стимулировать

производителей стройматериалов расширять предложение своей продукции и по мере насыщения рынка цены станут понижаться.

Итак, что же можно отнести к действительно инфляционным причинам роста цен? Назовем важнейшие из них, помня о том, что инфляция связана с целым спектром диспропорций.

Во-первых, это диспропорциональность, или несбалансированность государственных расходов и доходов, выражающаяся в дефиците госбюджета (см. гл. 19). Если этот дефицит финансируется за счет займов в Центральном эмиссионном банке страны, другими словами, за счет активного использования «печатного станка», это приводит к росту массы денег в обращении. Вспомним количественное уравнение обмена $MV = PQ$ и связь между ростом показателей M и P станет вполне очевидной.

Во-вторых, инфляционный **рост** цен может происходить, если финансирование инвестиций осуществляется аналогичными методами. Особенно инфляционно опасными являются инвестиции, связанные с милитаризацией экономики. Так, непроизводительное потребление национального дохода на военные цели означает не только потерю общественного богатства. Одновременно военные ассигнования создают дополнительный платежеспособный спрос, что ведет к росту денежной массы без соответствующего товарного покрытия. Рост военных расходов является одной из главных причин хронических дефицитов государственного бюджета и увеличения государственного долга во многих странах, для покрытия которого государство увеличивает денежную массу.

В-третьих, общее повышение уровня цен связывается различными школами в современной экономической теории и с изменением структуры рынка в **XX веке**. Эта структура все меньше напоминает условия совершенной конкуренции, когда на рынке действует большое число производителей; продукция характеризуется однородностью, перелив капитала не затруднен (см. гл. 7 — классификация рыночных структур). Современный рынок — это в значительной степени **олигополистический** рынок. А **олигополист** (несовершенный конкурент) обладает известной степенью власти над ценой. И если даже олигополии не первыми начинают «гонку цен», они заинтересованы в ее поддержании и усилении.

Как известно, несовершенный конкурент, стремясь поддержать высокий уровень цен, заинтересован в создании дефицита (сокращении производства и предложения товаров). Не желая «испортить» свой рынок снижением цен, монополии и олигополии препятствуют росту эластичности предложения товаров в связи с ростом цен. Ограничение притока новых производителей в отрасль олигополистов поддерживает длительное несоответствие совокупного спроса и предложения.

В-четвертых, с ростом «открытости» экономики той или иной страны, все большим втягиванием ее в мирохозяйственные связи увеличивается опасность «импортируемой» инфляции. Упомянутый выше скачок цен на энергоносители в 1973 г. («энергетический кризис») вызывал рост цен на импортируемую нефть и — по технологической цепочке — на другие товары. В условиях неизменного курса валюты страна каждый раз испытывает воздействие «внешнего» повышения цен на ввозимые товары. Возможности бороться с «импортируемой» инфляцией достаточно ограничены. Можно, конечно, ревальвировать собственную валюту и сделать импорт той же нефти более дешевым. Но ревальвация сделает одновременно и более дорогим экспорт отечественных товаров, а это означает снижение конкурентоспособности на мировом рынке.

В-пятых, инфляция приобретает самоподдерживающийся характер в результате так называемых **инфляционных ожиданий**. Многие ученые в **странах Запада** и в нашей стране особо выделяют этот фактор, подчеркивая, что преодоление инфляционных ожиданий населения и производителей — важнейшая (если вообще не главная) задача антиинфляционной политики.

Каков механизм воздействия на экономику инфляционных ожиданий? Дело в том, что люди, сталкиваясь с повышением цен на товары и услуги в течение длительного периода времени и теряя надежду на их снижение, начинают приобретать товары сверх своих текущих потребностей. Одновременно они требуют повышения номинальной заработной платы и тем самым подталкивают текущий потребительский спрос к расширению. Производители устанавливают все более высокие цены на свою продукцию,

ожида, что в скором времени сырье, материалы и комплектующие изделия еще больше подорожают. Начинается бегство от денег. Пример из нашей российской экономики (январь—апрель 1992 г.): в условиях высоких темпов инфляции **каждый** производитель **боялся**, что его поставщик сильно поднимет цены на свою продукцию. Поэтому, заранее желая себя обезопасить, он многократно завышал цену на свою продукцию. В результате цены (после их либерализации) подскочили не только на уровень неудовлетворенного ранее платежеспособного спроса, но и на величину инфляционных ожиданий.

Итак, очевидно, что расширение вследствие инфляционных ожиданий текущего спроса стимулирует дальнейший рост цен. Одновременно сокращаются сбережения и уменьшаются кредитные ресурсы, что сдерживает рост производственных инвестиций и, следовательно, предложение товаров и услуг. Экономическая ситуация в этом случае характеризуется медленным увеличением совокупного предложения и быстрым ростом совокупного спроса. Результат — общее повышение цен.

Множество причин инфляции отмечается практически во всех странах. Однако комбинация различных факторов этого процесса зависит от конкретных экономических условий. Так, сразу после Второй мировой войны в Западной Европе инфляция была связана с острейшим дефицитом многих товаров. В последующие годы главную роль в раскручивании инфляционного процесса стали играть государственные расходы, соотношение «цены — заработная плата», перенос инфляции из других стран и некоторые другие факторы. Что касается бывшего СССР, то наряду с общими закономерностями, важнейшей причиной инфляции в последние годы можно считать уникальную диспропорциональность в экономике, возникшую как следствие командно-административной системы. Советской экономике присущи длительное развитие в режиме военного времени (норма **накопления**, по некоторым оценкам, достигла 1/2 национального дохода против 15—20% в странах Запада), чрезмерная доля военных расходов в ВВП, высокая степень монополизации производства, распределения и денежно-кредитной системы, низкий удельный вес заработной платы в национальном доходе, и другие особенности.

§ 2. Альтернативные источники инфляции

В теориях, разрабатываемых западными экономистами, выделяются в качестве альтернативных концепций инфляция спроса и инфляция издержек. Эти концепции рассматривают различные причины инфляции.

Инфляция спроса (demand—pull inflation) означает нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением со стороны спроса. Основными причинами здесь могут быть расширение государственных заказов (военных и социальных), увеличение спроса на средства производства в условиях полной и почти 100% загрузки производственных мощностей, а также рост покупательной способности трудящихся (рост заработной платы) в результате согласованных действий **профсоюзов**. Вследствие этого в обращении возникает избыток денег по отношению к количеству товаров, повышаются цены. В такой **ситуации**, когда уже имеет место полная занятость в сфере производства, производители не могут отреагировать на увеличившийся спрос ростом предложения **товаров**. Иными словами, избыток в обращении платежных средств наталкивается на ограниченное предложение товаров и это выражается в росте общего уровня цен.

Инфляцию спроса можно проиллюстрировать графически (рис. 1).

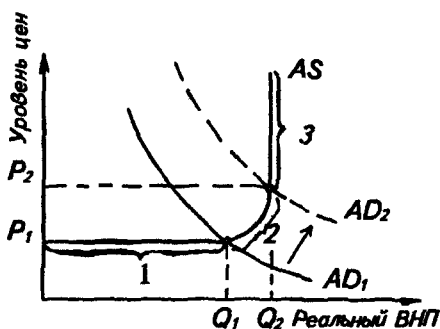


Рис. 1.

Увеличение денежной массы по указанным выше причинам в течение короткого промежутка времени сдвигает кривую совокупного спроса вправо ($AD_1 \rightarrow AD_2$), и если экономика находится на промежуточном (2) или классическом (3) отрезках кривой совокупного предложения,

то это ведет к росту цен, что представляет инфляцию спроса.

Инфляция издержек (cost—push inflation) означает рост цен вследствие увеличения издержек производства. Причинами увеличения издержек могут быть олигополи-

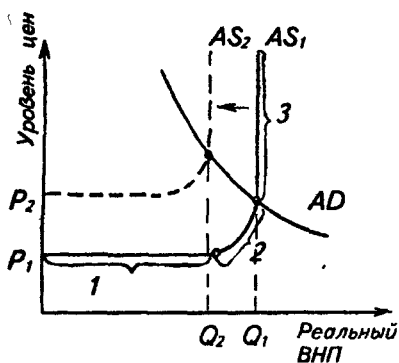


Рис. 2.

стическая практика ценообразования и финансовая политика государства, рост цен на сырье, действия профсоюзов, требующих повышения заработной платы и др.

Инфляция издержек может быть изображена графически (рис. 2). Смещение кривой совокупного предложения влево ($AS_1 \rightarrow AS_2$) в результате действия указанных причин отражает увеличение издержек на единицу продукции, возрастают цены ($P_1 \rightarrow P_2$) сокращается реальный объем производства, ($Q_2 < Q_1$), или реальный ВВП.

Поскольку общее повышение цен приводит к снижению реальных доходов населения, то неизбежны как требования профсоюзов увеличить номинальную заработную плату трудящихся, так и государственная политика компенсации денежных потерь от инфляции. Возникает порочный **круг**: рост цен вызывает требования повышения доходов населения, что, в свою очередь, приводит к новому скачку цен, так как растут издержки предпринимателей на заработную плату. При этом успешная государственная антиинфляционная политика предполагает, что программы индексации доходов не могут, быть полностью исчерпывающими для всех слоев населения или одинаковыми для работников разных отраслей экономики.

На практике нелегко отличить один тип инфляции от другого, они тесно взаимодействуют, поэтому рост зарплат, например, может выглядеть и как инфляция сароса и как инфляция издержек.

Необходимо отметить, что ни в одной экономически развитой стране одновременно не наблюдались во второй половине XX в. длительное время полная занятость, свободный рынок и стабильность цен. Цены росли постоянно, а с конца 60-х гг. — даже в периоды экономических спадов и застоя, когда недогрузка производства могла достигать до

значительных размеров. А ведь рост цен в фазе кризиса — явление невероятное для циклов XIX — первой половины XX веков. Такое явление получило название стагфляции, что означает инфляционный рост цен в условиях стагнации, застоя производства, экономического кризиса.

§ 3. Виды инфляции

Ранее инфляция возникала, как правило, в чрезвычайных обстоятельствах. Например, во время войны государство выпускало большое количество бумажных денег для финансирования своих военных расходов. В последние два-три десятилетия во многих странах она стала хронической, постоянным фактором воспроизводственного процесса.

Инфляция может протекать умеренно, быть ползучей, в условиях которой цены возрастают не более чем на 10% в год. Экономическая теория, в частности современное кейнсианство, рассматривает такую инфляцию как благо для экономического развития, а государство как субъект проведения эффективной экономической политики. Такая инфляция позволяет корректировать цены применительно к изменяющимся условиям производства и спроса.

Для галопирующей инфляции характерен рост цен от 20 до 200% в год. Это уже серьезное напряжение для экономики, хотя большинство сделок и контрактов учитывает такой темп роста цен.

Гиперинфляция представляет собой астрономический рост количества денег в обращении и уровня товарных цен. Недавний рекорд принадлежит Никарагуа: за период гражданской войны среднегодовой прирост цен достигал 33000%.

Наиболее ошеломляющим в истории является пример гиперинфляции в Венгрии в 1946 г., когда 1 довоенный форинт (денежная единица Венгрии) стоил 829 октильонов новых форинтов (единица с 22 нулями), а доллар США обменивался на 3×10^{22} (3 с 22 нулями) форинтов. В таких условиях наносится огромный ущерб населению, даже состоятельным слоям общества. Разрушается национальное хозяйство.

Во многих странах, испытавших гиперинфляцию, наблюдалось характерное явление: темпы роста цен резко опережали темпы роста количества денег в обращении. Как

это можно объяснить, используя формулу $MV = PQ$? Кажется бы, если M увеличилась в n раз, во сколько же раз должен увеличиться уровень P . Однако нельзя забывать о показателе V . Когда хозяйствующие субъекты окончательно теряют доверие к национальной валюте, они стараются как можно быстрее избавиться от обесценивающейся наличности. В результате колоссально повышается скорость оборота денег (V), что равносильно увеличению их количества. Как следствие — катастрофический рост цен. В связи с этим важно еще раз подчеркнуть роль инфляционных ожиданий в раскручивании спирали гиперинфляции.

И умеренная, и галопирующая, и гиперинфляция представляют собой тип так называемой открытой **инфляции**. В отличие от нее, при подавленной инфляции роста цен может и не наблюдаться. При этом обесценение **денег** выражается в дефицитах (отсутствии товаров, невозможности их купить за деньги, например, в магазинах госторговли в нашей стране) и очередях.

В 50—60-е гг. инфляция протекала в большинстве стран умеренными темпами. А в 70-е годы она стала выходить из-под контроля, дезорганизуя нормальный ход воспроизводства и превращаясь во «врага общества номер один». Особую остроту инфляционный процесс приобрел во второй половине 70-х годов. Так, среднегодовой темп прироста розничных цен в США составлял в 1965—1967 гг. - 1,7%, в 1966-1973 гг. - 5,1%, в 1975 -1980 гг. - 9,3%. В Англии в то же время — 3,1; 7,1 и 15,8%; в Италии — 3,4, 6,0 и 17,9%; во Франции — 5,0; 5,9 и 10,9%. В конце 80-х годов темпы роста цен понизились и составляли примерно 4% в год (в 1987 г. — 3,7%), что соответствовало модели умеренной инфляции. Это можно объяснить рядом причин, среди которых основные — падение мировых цен на нефть, усиление ценовой конкуренции, прежде всего в международном масштабе, повышение производительности труда, сдерживание роста заработной платы.

Инфляция может быть **сбалансированной**, т.е. рост цен умеренный и одновременный на большинство товаров и услуг. В этом случае, соответственно ежегодному росту цен возрастает ставка процента, что равнозначно экономической ситуации со стабильными ценами.

Несбалансированная инфляция представляет собой различные темпы роста цен на различные товары.

Следует также отличать **ожидаемую инфляцию** от **неожидаемой**. Ожидаемую инфляцию можно прогнозировать на какой-либо период, или она «планируется» правительством страны. В качестве примера можно привести прогноз темпов роста цен накануне их либерализации, сделанный правительством Российской Федерации в декабре 1991 г.

Неожидаемая инфляция характеризуется внезапным скачком цен, что негативно сказывается на денежном обращении и системе налогообложения. В такой ситуации, если в экономике уже существовали инфляционные ожидания, население, опасаясь дальнейшего обесценения своих доходов, резко увеличивает расходы на приобретение товаров и услуг, что само по себе создает трудности в экономике, искажает реальную картину потребностей в обществе и ведет к расстройству хозяйства. Таким образом, внезапный скачок цен может спровоцировать дальнейшие инфляционные ожидания, которые будут подстегивать рост цен.

Однако если внезапный скачок цен происходит в экономике, где инфляционные ожидания еще не набрали силу, поведение населения и его реакция на рост цен могут быть иными. Ожидая, что этот скачок цен — кратковременное явление и вскоре последует их снижение, потребители будут больше сберегать и меньше предъявлять денег на рынке в виде платежеспособного спроса. А раз уменьшаются размеры спроса, начинается давление на цены в сторону их снижения. Экономика вновь возвращается в состояние равновесия. Тем самым мы описали один из эффектов, существующих, как предполагается, в нормально функционирующем рыночном хозяйстве, **эффект Пигу** (**эффект реальных кассовых остатков**). Однако необходимо подчеркнуть, что эффект **Пигу** действует только в условиях гибких цен и процентных ставок и отсутствия инфляционных ожиданий. Ряд западных экономистов считают, что эффект Пигу описывает гипотетическую, а не реальную ситуацию в экономике.

§ 4. Экономические и социальные последствия инфляции

Эти последствия сложны и разнообразны. Небольшие ее темпы содействуют росту цен и нормы прибыли, являясь, таким образом, фактором временного оживления конъюнктуры. По мере углубления инфляция превращается в серьезное препятствие для воспроизводства, обостряет экономическую и социальную напряженность в обществе.

Галопирующая инфляция дезорганизует хозяйство, наносит **серьезный** экономический ущерб как крупным корпорациям, так и мелкому бизнесу, прежде всего из-за неопределенности рыночной конъюнктуры. Инфляция затрудняет проведение эффективной макроэкономической политики. К тому же неравномерный рост цен усиливает диспропорции между отраслями экономики, искажает структуру потребительского спроса. Цена перестает выполнять свою главную функцию в рыночном хозяйстве — быть объективным информационным сигналом.

Инфляция активизирует бегство от денег к товарам, превращая этот процесс в лавинообразный, обостряет товарный голод, подрывает стимулы к денежному накоплению, нарушает функционирование денежно-кредитной системы, возрождает бартер.

Высокие темпы роста общего уровня цен отрицательным образом воздействуют и на фискальную систему из-за так называемого **эффекта** Танзи-Оливера (латиноамериканские экономисты, обратившие внимание на этот эффект в 70-х гг. XX века). Дело в том, что инфляция обесценивает поступления от налогообложения. Так, если налоги начисляются, например, в III квартале, а выплачиваются в IV квартале года, то при гиперинфляции падает реальное значение налоговых поступлений в бюджет.

В условиях инфляции обесцениваются сбережения населения, потери несут банки и учреждения, предоставляющие кредит. Интернационализация производства облегчает переброс инфляции из страны в страну, осложняя международные валютные и кредитные отношения.

Инфляция имеет и социальные последствия, она ведет к перераспределению национального дохода, является как бы сверхналогом на население, что обуславливает отставание темпов роста номинальной, а также реальной заработной платы от резко возрастающих цен на товары и

услуги. Ущерб от инфляции терпят все категории наемных работников, лица свободных профессий, пенсионеры, рантье, доходы которых либо уменьшаются, либо возрастают темпами меньшими, чем темпы инфляции

§ 5. Кривая Филлипса

Инфляция оказывает серьезное воздействие на занятость. В 1958 г. английский экономист **О. Филлипс**¹ предложил модель инфляции спроса, наглядно показывающую это воздействие. Используя данные статистики Великобритании за 1861—1956 гг., он построил кривую, отражающую обратную зависимость между изменением ставок заработной платы и уровнем безработицы (рис. 3). При этом было установлено, что увеличение безработицы в Англии сверх 2,5—3% приводило к резкому замедлению роста цен и заработной платы. Осюда следовал вывод, что уменьшение безработицы сопровождается повышением цен и заработной платы. Иными словами, нация может снизить уровень безработицы за счет ускорения темпов инфляции.

Теоретическую базу под расчеты О. Филлипса подвел экономист **Р. Липси**. В дальнейшем американские экономисты П. Самуэльсон и Р. Солоу модифицировали кривую Филлипса, заменив ставки заработной платы на темпы роста товарных цен. В таком виде кривую Филлипса стали использовать для разработки экономической политики, прежде всего для определения условий, при которых возможны высокий уровень занятости и производства и определенная стабильность цен.

На оси абсцисс (рис. 3) показан уровень безработицы, на оси ординат — темпы роста товарных цен. Кривая отражает сочетание этих параметров.

Если правительство страны рассматривает уровень безработицы U_1 (ему соответствует темп роста цен P_1) как чрезвычайно высокий, то для его понижения проводятся бюджетные и денежно-кредитные мероприятия, которые стимулируют спрос. Это ведет к расширению производства, созданию новых рабочих мест. Норма безработицы снижается до величины U_2 , но одновременно возрастают темпы

¹О написании имени этого экономиста см. указатель имен. Чаще встречается (в учебниках на русском языке) — **А. Филлипс**.

инфляции до **P₂**. Возникшие условия могут вызвать «перегрев» экономики, серьезные кризисные явления, что вынудит правительство ввести кредитные ограничения, сократить расходы из **государственного** бюджета и др. В результате темпы роста цен снизятся до уровня **P₃**, а безработица возрастет, ее норма составит **U₃**.

Практика экономического регулирования показала, что кривая **Филлипса** может быть применима для экономической ситуации в короткие периоды, поскольку в долгосрочном плане (5—10 лет), несмотря на высокий уровень безработицы, инфляция продолжает нарастать, что объясняется целым комплексом обстоятельств.

Среди этих обстоятельств важно выделить политику стимулирования совокупного спроса. Стремление правительства ценой инфляции «купить» более низкий уровень безработицы можно считать успешным только тогда, когда у хозяйствующих агентов удастся создать так называемые ложные ожидания. Так, работающие по найму, наблюдая рост ставок номинальной заработной платы, увеличивают предложение труда. И тогда, как и предполагалось в концепции кривой Филлипса, рост инфляции (и связанный с ней рост номинальной заработной платы) может уменьшить безработицу. Но дело в том, что со временем население начинает распознавать истинную цену привлекательности высоких ставок денежной (номинальной) заработной платы. Ведь в условиях инфляции рост реальной заработной платы — это не обязательно то же самое, что и рост номинального ее уровня. И если люди обнаруживают, что на полученные деньги можно купить все меньшее количество товаров и услуг, иллюзиям приходит конец: никто более не намеревается увеличивать предложение своего труда в ответ на рост денежной заработной платы. Предприниматели сокращают спрос на труд. Требования работающих по найму повышения реальной заработной платы ведут к уменьшению прибылей и, следовательно, вынуждают предпринимателей ограничивать найм работников.

Особое внимание на эти взаимосвязи обратил еще в 60-е гг. американский экономист М. Фридмен, который подчеркивал неэффективность борьбы с безработицей путем «накачивания» совокупного спроса инфляционными **мероприятиями**. Таким **образом**, когда население преодолевает свои ложные **ожидания**, трезво оценивает, что повышение номинальных ставок неадекватно повышению покупательной

способности их заработной платы, тогда инфляция будет сопровождаться не ростом, а даже уменьшением предложения труда, т.е. растущей безработицей. При помощи кривой Филлипса можно графически изобразить стагфляцию. Ведь это означает правостороннее смещение этой кривой на рис. 3, когда возросший уровень цен сопровождается растущей безработицей.

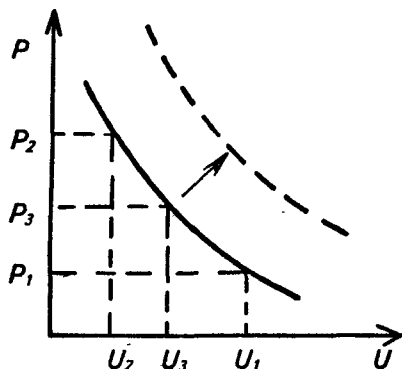


Рис. 3.

Кривая Филлипса Пунктирная кривая стагфляционное смещение

Считается также, что кривая Филлипса может быть использована для экономического анализа альтернативы инфляции и безработицы лишь в условиях умеренной инфляции с постоянным темпом. При неожиданных экономических потрясениях (например, резкий скачок цен на энергоносители в 70-е годы) темп инфляции возрастает также неожиданно и может сопровождаться резким увеличением безработицы. Иными словами, статистическое отношение, которое отражает кривая Филлипса, не дает устойчивой экономической закономерности для длительных периодов времени.

На смену кривой Филлипса пришла теория естественного уровня безработицы, которая с 1979 г. применяется в экономическом анализе США (республиканская администрация Р. Рейгана и Дж. Буша) и Англии (правительство М. Тэтчер).

Суть этой теории в том, что в долгосрочном плане умеренный, т.е. приемлемый для общества уровень инфляции возможен только при естественном уровне безработицы. А этот естественный (или равновесный) уровень безработицы определяется структурой рынка рабочей силы (при наличии фрикционной и структурной безработицы) с учетом информации о потребностях в различных профессиях и т.д.

* Напомним, что естественный уровень безработицы определяется как ситуация в экономике, когда циклическая безработица равна нулю (см. гл. 10 § 2)

Однако экономическая политика, направленная на обеспечение естественного уровня безработицы и снижение темпов инфляции - до умеренных и стабильных, не всегда достигает намеченных целей. При всех ее положительных результатах (например, как уже отмечалось, темп инфляции **в США во второй** половине **80-х** гг. заметно понизился) необходимо указать, что при достижении естественного уровня безработицы инфляция какое-то время продолжает развиваться по инерции, темпы ее не могут резко сократиться. **К**тому же естественный уровень безработицы в последние десятилетия возрастал практически во всех западных странах (в **США** с 4% в 60-е гг. до 6-7% в середине 80-х гг.).

§ 6. Антиинфляционная политика

Негативные социальные и экономические последствия инфляции вынуждают правительства разных стран проводить определенную экономическую политику. При этом в первую очередь экономисты пытаются найти ответ на такой важный вопрос — ликвидировать инфляцию путем радикальных мер или адаптироваться к ней. Эта дилемма в разных странах решается с учетом целого комплекса специфических обстоятельств. В США и Англии, например, на государственном уровне ставится задача борьбы с инфляцией. Некоторые другие страны разрабатывают комплекс адаптационных мероприятий (индексация и **т.п.**).

Оценивая характер антиинфляционной политики, можно выделить в ней два подхода. В рамках первого подхода (его разрабатывают представители современного кейнсианства) предусматривается активная бюджетная политика — маневрирование государственными расходами и налогами в целях воздействия на платежеспособный спрос.

При инфляционном, избыточном спросе государство ограничивает свои расходы и повышает налоги. В результате сокращается спрос, снижаются темпы инфляции. Однако одновременно ограничивается и рост производства, что может привести к застою и даже кризисным явлениям в экономике, к расширению безработицы. Такова для общества цена сдерживания инфляции.

Бюджетная политика проводится и для расширения спроса в условиях **спада**. Если спрос недостаточен, осуще-

ствляются программы государственных капиталовложений и других расходов, понижаются налоги. Низкие налоги устанавливаются прежде всего в* отношении получателей средних и невысоких доходов, которые обычно немедленно реализуют выгоду. Считается, что таким образом расширяется спрос на потребительские товары и услуги. Однако стимулирование спроса бюджетными средствами, как показал опыт многих стран в 60-е и 70-е гг., может усиливать инфляцию. К тому же большие бюджетные дефициты ограничивают правительственные возможности маневрировать налогами и расходами.

Второй подход рекомендуется экономистами неоклассического направления, выдвигающими на первый план денежно-кредитное регулирование, косвенно и гибко воздействующее на экономическую ситуацию. Этот вид регулирования проводится формально неподконтрольным правительству Центральным банком, который изменяет количество денег в обращении и ставки ссудного процента, воздействуя таким образом на экономику. Иными словами, эти экономисты считают, что государство должно проводить дефляционные мероприятия для ограничения платежеспособного спроса, поскольку стимулирование экономического роста и искусственное поддержание занятости путем снижения естественного уровня безработицы ведет к потере контроля над инфляцией.

Современная рыночная экономика инфляционна по своему характеру, поскольку в ней невозможно устранить все факторы инфляции (бюджетный дефицит, монополии, диспропорции в народном хозяйстве, инфляционные ожидания населения и предпринимателей, переброс инфляции по внешнеэкономическим каналам и др.).

В связи с этим очевидно, что задача полностью ликвидировать инфляцию нереальна. Видимо, поэтому многие государства ставят перед собой цель сделать ее умеренной, контролируемой, не допустить разрушительных ее масштабов.

Большой опыт проведения антиинфляционных мероприятий в западных странах показывает целесообразность сочетания долговременной и краткосрочной политики. Схематично комплекс мер антиинфляционной политики может быть представлен следующим образом.

Долговременная политика включает в себя, во-первых, задачу погасить инфляционные ожидания населения, которые нагнетают текущий спрос. Для этого правительство должно проводить четкую последовательную антиинфляционную политику, завоевать таким образом доверие населения. Оно должно содействовать своими мероприятиями (стимулирование производства, антимонопольные меры, либерализация цен, ослабление административного таможенного контроля и т.п.) эффективному **функциональному** функционированию рынка, что повлияет на изменение потребительской **психологии**.

Во-вторых, меры по сокращению бюджетного дефицита (так как его **финансирование** посредством займов у Центрального банка ведет к инфляции) за счет повышения налогов и снижения расходов государства.

В-третьих, мероприятия в области денежного обращения, в частности, установление жестких лимитов на ежегодный прирост денежной массы, что позволяет контролировать уровень инфляции.

В-четвертых, ослабление влияния внешних факторов. В частности, задача состоит в уменьшении инфляционного воздействия на экономику переливов иностранного капитала (при положительном сальдо платежного баланса) в виде краткосрочных кредитов и займов правительства за рубежом для финансирования бюджетного дефицита.

Краткосрочная политика направлена на временное снижение темпов инфляции. Здесь успешный результат возможен в случае расширения совокупного предложения без увеличения совокупного спроса. В этих целях государство предоставляет льготы предприятиям, выпускающим дополнительно к основному производству побочные товары и услуги. Оно может приватизировать часть своей собственности и таким образом увеличить поступления в государственный бюджет и облегчить решение проблемы его дефицита, а также понизить инфляционный спрос за счет продажи большого количества акций новых частных предприятий. Содействует росту предложения массированный импорт потребительских товаров.

Определенное воздействие на темпы инфляции оказывает уменьшение текущего спроса при неизменном предложении. Это может быть достигнуто за счет повышения процентных ставок по вкладам, стимулирующим более высокую норму сбережения.

В связи с антиинфляционной политикой остро **стоит** вопрос об издержках борьбы с инфляцией. С точки зрения интересов общества, борьба с инфляцией может привести к значительным потерям в народном хозяйстве, т.е. росту безработицы и спаду производства. По некоторым подсчетам, для снижения инфляции на 1% безработица должна быть в течение года на 2% выше своего естественного уровня, при этом реальный **ВВП** уменьшается на 4% по сравнению с потенциальным. Для США, например, такое уменьшение ВВП в 1985 г. оценивалось в 160 млрд. долл.

Пытаясь обуздать **вышедшую** из-под контроля инфляцию, правительства многих стран, начиная с 60-х годов, проводили так называемую политику цен и доходов, главная задача которой, по существу, сводилась к ограничению роста заработной платы. Поскольку эта политика означает административную, а не рыночную стратегию борьбы с инфляцией, то она не всегда достигает объявленной цели. Параллельное применение различных экономических мер для решения противоречивых проблем может сделать экономическое регулирование в целом малоэффективным.

Опыт США позволяет наглядно показать сведение на нет политики доходов. Здесь в 1971—1974 гг. правительство осуществляло непосредственный контроль уровня заработной платы и цен. В конце 70-х гг. оно ограничивалось лишь рекомендациями в этой области. А с приходом к власти республиканской администрации Р. Рейгана было ликвидировано правительственное учреждение, ведавшее этими вопросами.

Основные понятия:

Инфляция как дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением

Инфляция спроса, инфляция издержек

Стагфляция

Умеренная, галопирующая и гиперинфляция

Неожидаемая инфляция

Инфляционные ожидания

Эффект **Пигу**

Социально-экономические последствия инфляции

Эффект Танзи-Оливера

Антиинфляционная политика государства

Глава 19. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

В этой главе будет рассмотрена как социальная политика государства в странах со сложившейся рыночной экономикой, так и специфика социальной политики в нашей стране в связи с переходом к рынку.

§ 1. Рыночный механизм формирования доходов и социальная политика государства

Рыночное распределение доходов без всякого вмешательства государства означает лишь одну «справедливость»: доходы всех владельцев факторов производства формируются на основе законов спроса и предложения, а также предельной производительности факторов. С этой точки зрения, например, совершенно справедливым будет низкий доход лиц неквалифицированного труда, спрос на который невелик. И также справедливым будет высокий доход брокера, сумевшего предугадать динамику цен, например, на пшеницу (см.гл.Ю, § 5 — о прибыли в связи с неопределенностью и риском). Рыночный механизм никоим образом не дает гарантированного уровня **благосостояния**.

Тем не менее в XX веке в **промышленно** развитых странах Запада все более распространяются концепции и доктрины, возлагающие на государство задачу обеспечения таких прав человека, как право на определенный стандарт благосостояния. Особую популярность приобретает теория и практика «социального рыночного хозяйства», означающая широкие социальные мероприятия, проводимые государством.

Таким образом, в реальной жизни распределение доходов в странах с рыночной экономикой осуществляется не только в результате свободной игры рыночных сил, но и на основе государственного регулирования различных потоков доходов путем их перераспределения.

Что же такое социальная политика государства?

Социальная политика государства — одно из направлений его деятельности по регулированию социально-экономических условий жизни общества. Суть социальной политики государства заключается в поддержании отношений как между социальными группами, слоями общества, так и внутри них, обеспечении условий для повышения

благополучия, уровня жизни членов общества, создании социальных гарантий в формировании экономических стимулов для участия в общественном производстве. При этом надо отметить, что социальная политика государства, выступающая как составная часть мероприятий, проводимых государством в целях регулирования **условий** общественного производства в целом, тесно увязана с общеэкономической ситуацией в стране.

§ 2. Доходы населения и источники их формирования

Главное звено в социальной политике государства занимает политика формирования доходов населения. Понятие **«доход»** представляет собой показатель результатов экономической деятельности. Экономическая литература использует понятие «доход» как превышение **стоимости** произведенного продукта над затратами на это производство, а также как долю каждого класса, социальной группы или отдельного индивидуума в произведенном продукте и присвоенную им. Это последнее и будет рассматриваться в дальнейшем анализе.

Уровень доходов членов общества является важнейшим показателем их благополучия, так как определяет возможности материальной и духовной жизни индивидуума: отдыха, получения образования, поддержания здоровья, удовлетворения насущных потребностей. Среди факторов, оказывающих непосредственное влияние на величину доходов населения, кроме размеров самой заработной платы, выступает динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и др.

Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели номинального, располагаемого и реального дохода.

Номинальный доход **/NI/** — количество денег, полученных отдельными лицами в течение определенного периода.

Располагаемый доход **/DI/** — доход, который может быть использован на личное потребление и личные сбережения. Располагаемый доход меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей.

Реальный доход **/RI/** — представляет собой количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода, т.е. с поправкой на изменение уровня цен.

Номинальные денежные доходы населения формируются из различных источников, основными из которых являются: факторные доходы; денежные поступления по линии государственных программ помощи в виде выплат и льгот поступления из финансовой системы (из банков, через сберкассы, из страховых учреждений и т.п.) и др.

Средства, получаемые населением, работающим по найму, в порядке вознаграждения владельцев фактора **производства** (труда), составляют решающую часть доходов этой группы **населения**: **заработная** плата, доходы типа **заработной** платы на **предприятиях**, в кооперативах и т.д., доходы от собственного хозяйства и пр. Анализ тенденций перспективного развития оплаты фактора труда свидетельствует о том, что данный вид дохода сохранит свою ведущую роль в формировании общего объема денежных доходов на долгосрочную **перспективу**.

Существенное влияние на формирование доходов населения оказывают выплаты по программам государственной помощи¹, за счет этих источников осуществляются пенсионное обеспечение, содержание временно нетрудоспособных граждан, выплачиваются различного вида пособия (на уход за детьми, медицинское обслуживание, малообеспеченным семьям на детей; выплаты пособий по безработице).

Соотношение в доходах населения доли трансфертных выплат и заработной платы играет важную роль в формировании экономического поведения **индивидуума**, его рудовой мотивации.

При доминирующей роли заработной платы в формировании общей суммы доходов формируются такие **качества**, как **предприимчивость**, инициатива. В случае повышения роли выплат по линии государственных программ помощи нередко происходит формирование пассивного отношения к производственной деятельности, психологии **индивиденчества**.

Денежные доходы населения, получаемые через **финансово-кредитную** систему, представляются в виде

- 1) выплат то государственному страхованию

¹В западных странах эти выплаты обозначаются термином трансфертные **платежи** и означают **выплаты**, например, правительством домохозяйству или фирме денег (или передачу товаров и услуг), взамен которых плательщик непосредственно не получает товары и услуги

2) банковских ссуд на индивидуальное жилищное строительство, хозяйственное обзаведение молодым семьям, членам потребительских товариществ (например, на садовое строительство);

3) процентов по вкладам в сберегательных кассах, начисляемых по итогам года;

4) доходов от увеличения стоимости акций, облигаций, выигрышей и погашений по займам;

5) выигрышей по лотереям;

6) временно свободных средств, образующихся в результате покупки товаров в кредит;

7) выплат различного рода компенсаций (увечья, ущерб и пр.).

Прочие денежные поступления включают выручку населения от продажи вещей через комиссионные и скупочные магазины и др.

Номинальные доходы населения, как уже отмечалось, включают в себя, помимо чистых доходов населения, и обязательные платежи. Обязательные платежи население осуществляет через финансовую систему в виде различного рода налогов и сборов. Через аккумуляцию налоговых платежей и сборов государство реализует свое право на формирование части своих ресурсов для осуществления в последующем социальной политики через перераспределение денежных средств, оказание помощи малоимущим гражданам. В целях защиты интересов малоимущих граждан и недопущения снижения уровня благосостояния ниже предельно допустимого в данных конкретных условиях государство устанавливает пороговый минимум в доходах, не облагаемых налогом. В то же время для высоких доходов устанавливаются прогрессивно более высокие ставки налогов.

Экономическая теория выделяет две группы налогов — прямые и косвенные. Прямые налоги — в основном подоходные налоги; что касается косвенных налогов, то они выступают как налоги на потребление. Прямые налоги взимаются только с доходов, какими являются заработная плата и другие факторные доходы, и поступают в государственную казну. Косвенные же налоги (или акцизы) обычно «скрыты» в цене товара, хотя в отдельных странах и практикуется их открытая декларация при покупке товара в магазине (о налогах подробнее **см.гл.17**).

Таким образом, **налогообложение** населения выступает в качестве самостоятельного рычага формирования и распределения доходов, как одно из направлений социальной политики. Объем налогов и сборов с населения постоянно возрастает вследствие роста самих доходов. Среди налоговых поступлений решающую роль играет подоходный налог, кроме этого взимаются налоги на собственность, налоги на наследство, сельскохозяйственный налог, налог на малосемейных **граждан**¹, налоги с продажи и др.

§ 3. Неравенство доходов. Социальная справедливость. Система социальной защиты и ее развитие

Однако при общих принципах формирования доходов «заработанных» и полученных по каналам правительственных программ сохраняются условия неравенства получаемых доходов, а значит и уровней жизни различных слоев и групп населения. Можно ли измерить неравенство в распределении доходов?

В экономической теории используется кривая **Лоренца**¹ (рис. 1), как показатель, отражающий неравномерность распределения совокупного дохода общества между различными группами населения.

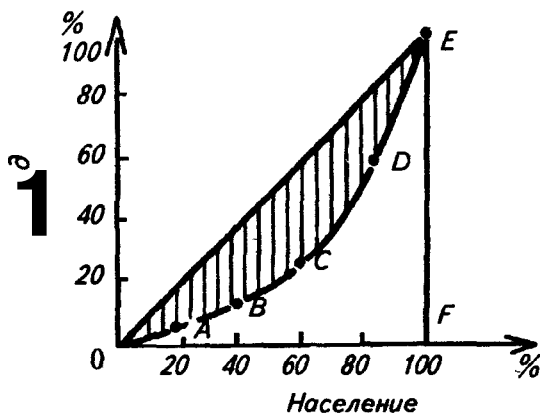


Рис. 1

По горизонтали отложены процентные группы населения, а по вертикали — проценты дохода, получаемые этими

¹Макс Лоренц, американский экономист и статистик (1876-1959).

группами. Если бы в распределении доходов существовало абсолютное равенство, то 20% населения получали бы 20% от всего совокупного дохода общества, 40% населения — соответственно 40% дохода, 80% населения — 80% дохода и т.д. Следовательно, линия ОЕ показывает абсолютное равенство в распределении доходов.

Абсолютное неравенство означает, что и 20%, и 40%, и 60%, и т.д. населения не получают никакого дохода, за исключением одного-единственного, последнего в ряду (линия ОФ) человека, который присваивает 100% всего **дохода**. Ломаная линия ОЕ — это линия абсолютного неравенства.

В реальности фактическое распределение дохода показано линией OABCDE. Чем больше отклоняется эта линия, или кривая Лоренца, от линии ОЕ, тем больше неравенство в распределении доходов. Если мы разделим заштрихованную площадь на площадь треугольника OFE, то получим показатель, отражающий степень неравенства в распределении **доходов**.

Если площадь заштрихованного участка графика обозначить буквой Т, то можно получить следующее отношение:

$$G = \frac{T}{OFE}, \text{ где } G \text{ — показатель, измеряющий степень}$$

неравенства в доходах.

Этот показатель в экономической теории называется коэффициентом Джини, по имени итальянского экономиста и статистика Коррадо Джини (1884-1965). Очевидно, чем больше отклонение кривой Лоренца от биссектрисы, тем больше площадь фигуры Т, и, следовательно, тем больше коэффициент Джини будет приближаться к 1. Интересно сравнить величину этого коэффициента в странах с развитой рыночной экономикой и в России. Так, в начале 80-х годов коэффициент составлял: в Японии — 0,270, Швеции - 0,291, ФРГ - 0,295, США - **0,329**, Бразилии — 0,565 («Экономическая школа». Выпуск 2. С.-Пб., 1992. С.224). В России коэффициент G, рассчитанный на основе данных о среднедушевом доходе, составлял:

1992 г.:

Январь — 0,238

Февраль — 0,221

Март — 0,226

Апрель — 0,217

Июль — 0,289 (Обзор экономики России (1). М. 1993. С.27).

Неравенство в распределении доходов, как мы видим существует как в странах рыночной экономики, так и в нашей стране.

При уравнительных принципах формирования доходов дополнительными источниками, порождающими неравенство в нашей стране, выступали недостаточное единство потребительского рынка страны, то есть неодинаковая доступность всех видов товаров для всех групп **населения**, неравная покупательная сила национальной денежной единицы, наличие разных видов натуральных привилегий.

Необходимо помнить, что так **называемый** принцип распределения по труду с течением времени создает базу для осуществления распределения по принципу, определяемому как «по накопленному **имуществу**». **Отношение** к этой форме распределения среди населения нашей страны неоднозначно. Права наследования **во** всех цивилизованных странах рассматриваются как естественные права человека. Такой путь формирования доходов, собственности защищается государством и не должен вызывать отрицательной реакции со стороны общества. Негативное отношение населения связано с незаконными формами формирования или накопления капитала, собственности, что наиболее характерно для начального этапа становления рыночного хозяйства. В странах, где основными принципами формирования доходов выступали трудовой характер их получения и уравнительный подход, законные формы источников доходов имеют узкое толкование; возможности быстрого роста доходов, собственности были ограничены. Отсюда и резко отрицательное отношение населения к собственности и капиталу больших размеров и быстро **растущих**. Становление рыночной системы хозяйствования и формирование на этой основе слоя собственников неизбежно усилят влияние принципа распределения по накопленному имуществу. При этом формирование совокупных доходов населения будет способствовать росту дифференциации доходов и социальному расслоению **общества**, образованию слоя не только богатых, но и бедных, что потребует активного государственного вмешательства для преодоления социальной напряженности.

Разрешение такой острой социальной проблемы как бедность есть одно из направлений деятельности государства и связано с поддержкой на уровне хотя бы прожиточного минимума тех, кто не смог обеспечить себе лучшую

жизнь, а также **сокращением** (экономическими средствами) числа лиц, живущих за чертой бедности. В противном случае рост численности бедняков чреват социальными взрывами и нестабильностью в жизни общества. Сокращение численности бедняков — одна из основных задач социальной политики государства в странах рыночной **экономики**.

Необходимо также отметить, что различия в уровне потребления могут зависеть и от факторов, не относящихся к внутренним свойствам труда и его качества у самого работника. Прежде всего к таким факторам относятся: размер семьи, соотношение количества работающих и иждивенцев в семье, состояние здоровья, географические и климатические условия и т.д.

Основополагающая целевая функция перераспределения национального дохода государства состоит в том, чтобы уменьшить эти различия и обеспечить более благоприятные для всех членов общества условия материальной жизни. Формой реализации такой цели выступает распределение продуктов и услуг, трансфертные выплаты, а также государственные программы по стабилизации доходов. Государственные программы стабилизации доходов имеют место в различных странах. Но порядок их формирования различен.

Одна часть средств таких программ формируется через государственный бюджет и используется централизованно. Другая часть средств образуется за счет прибыли на самих предприятиях и фондах. (В бывших странах «государственного социализма» около 70% средств таких программ* формировалось за счет государственного бюджета и только 25-30% средств — за счет прибылей предприятий).

Через каналы государственных программ помощи удовлетворяются потребности в воспитании юных членов общества, содержании престарелых и нетрудоспособных, обеспечении (отчасти) получения образования, сохранения здоровья. Степень удовлетворения этих потребностей определяется сложившимся в данных условиях уровнем экономического развития и ценностными установками, сложившимися в обществе.

* В экономической теории и статистике этих стран таким программам соответствует термин «общественные фонды потребления».

Распределение средств по линии программ помощи осуществляется по трем направлениям.

Первое направление характеризуется тем, что часть поступлений, получаемых населением, находится в зависимости от труда, но при этом принимаются во внимание и размеры удовлетворенных потребностей.

Второе направление характеризуется тем, что проводимые выплаты не имеют связи с трудом данного работника, а в расчет берется размер потребностей, на удовлетворение которых эти выплаты направляются. Эти выплаты охватывают пособия на детей многодетным работникам, одиноким матерям, на специализированное лечение, дотации государства на содержание детей в детских учреждениях, в школах-интернатах. Размер такой дотации зависит от количества детей и уровня доходов родителей.

Особенность третьего направления определяется тем, что основная их часть, выступающая в форме льгот и услуг, поступает населению непосредственно в натуральной форме через соответствующие учреждения непромышленной сферы. Эта часть распределяемых средств формирует своего рода «дополнительные» доходы: они не проходят через бюджет семьи и ими нельзя распоряжаться по ее усмотрению. Такие доходы распределяются без учета меры индивидуального труда и целиком определяются интересами и возможностями общества на данный конкретный исторический момент. Потребителем части государственной помощи выступают не все трудящиеся вообще, а только те, которые имеют в этом потребность и только в **меру** этой потребности. Например, за бесплатной медицинской помощью в большей степени обращаются те, **кто** чаще и серьезнее болеет и не может оплачивать медицинские услуги, услугами школьных учреждений — тот, у кого больше детей в школьном возрасте.

Другими словами, выплаты по линии программ помощи призваны смягчить различия в уровне доходов, вызванные не различиями в труде, а причинами, стоящими вне самого процесса труда, а также способствовать удовлетворению ряда потребностей, наиболее важных с точки зрения задач формирования способностей к труду, развития личности, достижения более высокого общеобразовательного и культурного уровней, доступного здравоохранения, пенсионного обеспечения. Но поскольку эта форма распределения затрагивает интересы общества в целом и каждого его члена

в отдельности, то государственная политика в этой области должна быть особенно активной.

Чрезмерно активное вмешательство государства в перераспределительные процессы, выравнивание **доходов** ведет к снижению деловой активности в **обществе** и **сокращению** эффективности производства в целом. С другой стороны, сокращение роли государства в регулировании доходов населения ведет к росту дифференциации доходов, социальной напряженности, обострению социальных конфликтов и в итоге к падению производства, снижению его эффективности. Достижение оптимальных масштабов вмешательства государства в регулирование социальных отношений в обществе связано с разрешением противоречия между эффективностью и социальной справедливостью. Конфликт между эффективностью и социальной справедливостью лежит, на наш взгляд, в сфере соприкосновения экономической и духовной сфер жизнедеятельности человека, каждая из которых развивается по своим законам, но тем не менее тесно взаимосвязанных. При всей однотипности экономических законов в странах с рыночной организацией хозяйства экономические процессы в них развиваются на базе специфических для каждой страны духовных, нравственных устоев общества, национальных традиций, исторических особенностей, формирующих особые мотивы хозяйственного поведения. Так, чрезвычайно высокие ставки налогов, взимаемых с доходов частных лиц и прибылей **корпорации** в Швеции, являются неприемлемыми для США, их введение могло бы привести американскую экономику к катастрофе. Как же определить оптимальные нормы выплат, налоговых ставок, объемов доходов?

Сама экономическая наука, оставаясь в рамках своего предмета, занимается исследованием глубины степени дифференциации доходов населения и ее воздействия на поведение людей. Однако определение приемлемых уровней этой дифференциации в обществе лежит за пределами возможностей науки, ибо формируются они под воздей-

* Для состоятельных групп **населения** вмешательство государства проявляется в увеличении налогового бремени на их растущие доходы, а поэтому снижает интерес к хозяйственной деятельности; для других беднейших слоев — рост объема компенсационных выплат не стимулирует поиск рабочего места или другой сферы приложения своего труда.

даем не только экономических, но и политических, СОЦИАЛЬНЫХ, исторических, национальных, этических и др. норм жизни общества. Поэтому то, что приемлемо с точки зрения экономической науки (в рамках позитивного анализа), не всегда соответствует этическим нормам данного общества и наоборот. **Отсутствие** единства взглядов среди экономистов и ученых других специальностей на определение понятия социальной справедливости, принципов ее реализации служит тому доказательством. Их разнообразие представлено в виде таблицы.

Четыре взгляда на **справедливость**¹

Таблица 1

1. Эгалитарный	Все члены общества получают равные блага.
2. Роулсианский	Максимизируется полезность наименее обеспеченных лиц.
3. Утилитарный	Максимизируется общая полезность всех членов общества.
4. Рыночный	Справедливость устанавливается рынком.

Поясним данные этой таблицы.

Эгалитарный принцип означает, что в обществе отсутствует неравенство в распределении доходов. Ведь недаром слово «эгалитарный» (**фр.egalite** — равенство) означает «уравнительный».

Второй принцип связан с именем Джона Роулса, современного американского философа. По его мнению, справедливой считается такая дифференциация доходов, при которой относительное экономическое неравенство допустимо лишь тогда, когда оно способствует достижению более высокого абсолютного уровня жизни беднейшими членами общества (**см.подробнее:** Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992. С.131).

Третий принцип уходит своими корнями в учение Иеремии **Бентама**, английского экономиста, основоположника доктрины **утилитаризма**. И.Бентам полагал, что главной

¹Пиндайк Р., Рубенфельд Д., Микроэкономика. М., 1992. С. 435.

задачей государства является обеспечение наибольшего счастья для возможно большего количества членов общества. Но, однако, И.Бентам исходил из того, что функции полезности у разных людей неодинаковы. Иначе выражаясь, способность к наслаждению в результате обладания каким-то количеством благ у разных людей различны. Получать большую долю общественного богатства **должен** тот, кто способен в большей степени получить полезность¹. Таким образом, общая полезность максимизируется не в случае равного распределения богатства между членами общества, а в результате пропорционального (в соответствии с различными функциями полезности) его распределения.

И, наконец, рыночное распределение доходов предполагает соответствие дохода каждого владельца фактора производства предельному продукту, полученному от данного фактора (см.гл.9). Таким образом, в этом случае допустимо значительное неравенство в распределении доходов.

Выбор принципов социальной справедливости в перераспределении доходов определяется в каждом обществе по-своему, исходя из духовных устоев каждого из них, выработанных национальных стандартов, формировавшихся на протяжении всего предшествующего исторического развития данной страны. Так, например, российское общество, формировавшееся под воздействием сложных исторических событий, суровых климатических условий, природных особенностей страны и впитавшее в себя принципы эгалитаризма, выступающего под видом коллективного начала, в значительной своей части не приемлет философию индивидуализма и рыночные принципы справедливости и на первых этапах перехода к рынку зачастую будет их отторгать (достаточно упомянуть поджоги новых фермерских хозяйств). Для реализации экономических реформ, обновления общества необходим поиск компромисса, отвечающего национальным особенностям, духовному настрою общества и увязанному с экономической ситуацией в стране.

Уровень экономического развития страны определяет уровень и масштабы потребления, а, значит, во многом и условия формирования потребностей людей.

¹ Если бы все люди были совершенно одинаковы в своих вкусах и предпочтениях, то утилитарный принцип превратился бы в эгалитарный.

При этом необходимо отметить, что система социальной защиты не определяется только поддержкой малообеспеченных слоев населения или тех, кто не включен в общественное производство (учащиеся, пенсионеры, инвалиды). Она включает в себя защиту и лиц, участвующих в общественном производстве и прежде всего людей, работающих по найму. Осуществляется и через регламентирование в законодательной форме труда (продолжительность рабочей недели, продолжительность и порядок предоставления отпусков, охраны труда и др.) и его оплаты (установление минимальных ставок заработной платы и др.), а также определение прав работников при приеме на работу и увольнении. Эта сторона системы социальной защиты также определяется уровнем экономического развития страны, соотношением политических сил и уровнем общественного самосознания.

Проблемы неравенства в распределении доходов и социальная политика государства вновь стали предметом оживленных теоретических дискуссий в конце 70-х — начале 80-х гг., в период неоконсервативного сдвига в государственном регулировании (**«рейганомика»**, **«тэтчеризм»**). Суть проблемы заключается в следующем. Каковы пределы вмешательства государства в перераспределительные процессы? Не уменьшается ли эффективность функционирования экономики в целом из-за растущих масштабов трансфертных выплат — ведь их источником являются налоги? Не подрывают ли все более прогрессивные налоговые ставки стимулы к предпринимательству? Не способствуют ли многие социальные программы росту слоя социальных иждивенцев? П.Хейне, уже цитировавшийся в предыдущих главах американский экономист, замечает: действительно, люди, имеющие яхты, богаты; люди, роющиеся в мусорных ящиках, бедны. Но если будут введены новые правила, согласно которым каждый владелец яхты будет облагаться ежегодным налогом 10 тыс.долл. в специальный фонд **«помоечников»**, и если каждый из **«помоечников»** получит право на получение из этого фонда ежегодного пособия в 2000 долл., то, скорее всего, произойдет следующее: число владельцев зарегистрированных яхт сократится, а число лиц, называющих себя **«помоечниками»**, удивительно быстро возрастет (Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. С.379).

Нельзя забывать, что неравенство в доходах в значительной степени порождено объективным действием рыночного ценового механизма. Стремление уничтожить полностью дифференциацию доходов означало бы намерение полностью разрушить сам рыночный механизм.

Масштабы перераспределительных процессов в различных странах неодинаковы, но, по общему признанию, они особо велики в Швеции. Так, если взять распределение дохода по факторам производства в этой стране и сгруппировать домашние хозяйства в 10 групп (т.е. по 10% населения, а не по 20%, как на рис.1), то получится следующая картина: валовой доход домашнего хозяйства в высшем **10%-ом** классе (группе) будет примерно в 100 раз больше, **чем** у низших 10% населения. Но если взять располагаемый доход (т.е. доход после уплаты налогов и получения трансфертных выплат — см.гл.П), то разница между высшей и низшей группой домашних хозяйств составит значительно меньшую **величину**: превышение будет уже не в 100 раз, а всего в 4 раза. Таковы масштабы перераспределения, которые нередко и у шведских экономистов вызывают определенные сомнения: так, по результатам проведенных в Швеции исследований, сокращение различий в заработной плате (после уплаты налогов) во многом способствовало снижению динамичности рынка труда (там же, **с. 109**).

Таким образом, социальная политика государства в рыночном хозяйстве должна быть весьма тонким инструментом, с одной стороны, она призвана способствовать социальной стабильности и смягчению социальной напряженности, **а** с другой — никоим образом не подрывать стимулов предпринимательства и высокоэффективного труда по найму.

Основные понятия:

Доходы населения

Номинальный доход

Реальный доход

Располагаемый доход

Трансфертные платежи

Кривая Лоренца

Коэффициент Джини

Проблема социальной справедливости и экономической эффективности

Глава 20. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В ЦЕЛОМ: ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ

В предыдущих темах настоящего раздела мы рассмотрели различные инструменты государственного воздействия на экономические процессы. С точки зрения концептуальных основ, лежащих в основе системы мер государственного регулирования, а также в зависимости от приоритетов, текущих целей и совокупности инструментов, используемых для их достижения, можно выделить две модели государственного регулирования: кейнсианскую и неоконсервативную.

Имя Дж.М.Кейнса неоднократно упоминалось при анализе тех или иных сторон макроэкономического регулирования. В этой главе кейнсианская теория будет рассмотрена в целом как концептуальная основа вмешательства государства в экономическую жизнь общества.

§ 1. Кейнсианская модель: соединение рыночного механизма и государственного регулирования на основе управления спросом

Практика государственного регулирования, в основе которой лежит теория «полной занятости», или теория «регулируемого капитализма», разработанная **Дж.М.Кейнсом**, стала формироваться еще в 30-е гг., но была прервана Второй мировой войной. Послевоенная государственная экономическая политика многих стран Запада находилась под определяющим влиянием этой теории вплоть до конца 70-х годов. Наиболее полное применение кейнсианские постулаты нашли в системе мер государственного регулирования США и Англии.

Для того, чтобы наиболее полно понять суть и направленность положений теории Дж.М.Кейнса, следует вспомнить исторические условия, в которых появилась эта теория. Основная работа Кейнса по этой проблеме — «Общая теория занятости, процента и денег» — вышла в свет в 1936 г. К этому времени экономика стран Запада прошла через глубочайший в своей истории экономический кризис. Отсюда появилась практическая **потребность** в поиске средств, обеспечивающих динамичное, без глубоких потрясений, общественное воспроизводство.

В качестве основного фактора, обеспечивающего развитие экономики, **Кейнс** выдвигал наличие «эффективного спроса», который складывается из двух компонентов: потребления (т.е. личного потребления) и инвестирования (или производительного потребления).

Такой выбор факторов, влияющих на динамизм экономического развития, не случаен. Ведь к середине 30-х гг. экономика стран Запада только вышла из затяжного кризиса. Как известно, при капитализме экономический кризис — это кризис перепроизводства товаров, капиталов и рабочей силы, т.е. превышение совокупного предложения над совокупным спросом.

Подвергнув критике закон Ж.-Б.Сэя, согласно которому предложение автоматически порождает спрос, Кейнс вполне логично предположил, что для обеспечения поступательного развития необходимо стимулировать спрос, воздействовать на факторы, определяющие формирование эффективного спроса и прирост национального дохода.

От чего же зависит эффективный спрос и каким образом его можно регулировать? Как отмечено выше, одной из составляющих эффективного спроса является личное потребление. Последнее зависит прежде всего от уровня занятости и поэтому безработица является одним из факторов, препятствующих формированию эффективного спроса. Чем же определяется уровень занятости?

Неоклассическая экономическая теория считает, что занятость зависит от двух факторов: предельной производительности труда (определяющей спрос на труд) и предельной тягости труда, измеряемой реальной заработной платой (определяющей предложение труда). При прочих равных условиях, уровень занятости зависит от позиции рабочих по отношению к реальной заработной плате. Ее положение ведет к росту занятости и наоборот.

Дж.М.Кейнс отверг эти постулаты, считая, что уровень занятости зависит от склонности к потреблению, или ожидаемых расходов на потребление, и инвестиции. Рассматривая увеличение совокупного дохода в качестве важного фактора, определяющего ожидаемые расходы на потребление, Кейнс вместе с тем отмечал, что «с ростом дохода уровень потребления хотя и повышается, но не в такой же степени» (Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С.83). Это связано с действием так называемого «основного психологического закона».

Его суть состоит в том, что люди склонны увеличивать **потребление**, но не в такой степени, как растут их доходы. В этом проявляется естественная склонность людей к сбережениям.

Следует отметить, что **Дж. М. Кейнс** своеобразно интерпретировал имеющую место в действительности закономерность. Она заключается в том, что по мере роста национального дохода доля потребления в нем относительно сокращается. Это происходит в условиях преимущественно экстенсивного типа экономического роста и формирования базовых отраслей промышленности. Причем, как отмечал Кейнс, чем богаче общество, тем выше склонность к сбережениям и слабее предельная склонность к потреблению. Это ведет к ограничению объема производимой продукции и масштабов занятости.

Каким же образом можно обеспечивать занятость в условиях роста национального дохода, сочетать полную занятость и экономический рост?

Ответ на этот вопрос лежит в определении функциональной зависимости между занятостью, потреблением и инвестициями. Считая, что занятость представляет собой функцию от предполагаемых потребления и инвестиций, Кейнс полагал, что функция потребления является устойчивой, а поэтому внимание государства должно быть сосредоточено на стимулировании инвестиций.

Итак, недостаточный спрос населения, отстающий спрос доходов, следует компенсировать увеличением инвестиционного спроса. Прирост инвестиций зависит от двух факторов — ожидаемых прибылей и уровня банковского процента. Отсюда и набор инструментов регулирования инвестиционного спроса — кредитно-денежные и бюджетно-финансовые.

§ 2. Роль кредитно-денежной и бюджетно-финансовой политики в стимулировании роста инвестиций и занятости

Увеличение нормы прибыли и спроса возможно за счет снижения денежной (номинальной) заработной платы. Этой концепции придерживалась классическая теория. Сокращение заработной платы ведет к снижению цен и перераспределению реального дохода от наемных работников к другим субъектам рынка (предпринимателям) и от

предпринимателей к рантье. В целом это перераспределение уменьшает склонность к потреблению. Однако это повысит предельную эффективность капиталовложений. Кроме того, снижение цен и денежных доходов уменьшит потребность в наличных деньгах, что приведет к снижению нормы процента, созданию благоприятных условий для инвестиций.

Этот путь, именуемый политикой гибкой заработной платы, представляет собой способ изменения количества денег, выраженного в единицах денежной заработной платы. Его практическая реализация в рыночной экономике в демократическом обществе весьма проблематична. Только в авторитарном обществе заработная плата декретируется сверху. В рыночной экономической системе единообразное декретирование и тем более снижение денежной заработной платы невозможно. Поэтапное снижение заработной платы со стороны отдельных предпринимателей **стат-**кивается с борьбой профсоюзов. Кроме того, результатом политики гибкой заработной платы стала бы «крайняя неустойчивость цен, возможно, настолько значительная, что всякие деловые расчеты оказались бы совершенно бессмысленными» (там же, с.339). А это в конечном счете отрицательно скажется и на инвестиционном спросе.

Отрицательных последствий политики гибкой заработной платы можно избежать, достигая в **то** же время ее целей посредством гибкой кредитно-денежной политики. Изменение количества денег с помощью кредитно-денежных операций на открытом рынке, регулирование учетной ставки, нормы обязательных резервов (эти инструменты кредитно-денежной политики описаны в гл.15) — все это, как считал Дж.М.Кейнс, под силу правительствам. Увеличение количества денег, выраженного в единицах заработной платы, без уменьшения самой единицы заработной платы приведет к понижению нормы процента, росту цен и предельной эффективности инвестиций. Все это будет стимулировать инвестиционный спрос и рост занятости.

Кроме того, понижение процента по депозитам будет способствовать увеличению потребления, так как денежные вклады в банке станут менее выгодными.

Однако всех этих мер может быть недостаточно для создания эффективного спроса и полной занятости. В целях увеличения спроса и занятости Кейнс предлагал проводить активную бюджетно-финансовую политику.

Реализация активной инвестиционной деятельности требует перераспределения национального дохода в пользу государства путем роста налоговых **ставок**. Изъятие через налоговую систему денежные средства, которые в ином случае могли бы использоваться в виде сбережений в банках, государство должно направить на расширение инвестиционного спроса и увеличение занятости.

Помимо непосредственно предпринимательской деятельности Кейнс рекомендовал государству осуществлять также бюджетное финансирование нерентабельных отраслей промышленности, коммунального хозяйства, выплаты пособий. Причем государственные расходы Кейнс не ограничивал масштабами доходной части государственного бюджета и допускал дефицитное финансирование. Кейнс понимал, что это приведет к инфляции, однако считал, что темпы инфляции будут регулироваться государством, так как оно определяет размеры бюджетного дефицита и денежной **эмиссии**.

Бюджетное расширение спроса выступает одним из решающих факторов рассасывания безработицы и помимо решения экономических проблем способствует снятию остроты социальных противоречий. Причем для обоснования необходимости и эффективности государственных расходов с точки зрения их воздействия на объем производства, доходы и занятость Дж.М.Кейнс разработал теорию «мультипликатора» (см.гл.13).

Концепция **Дж.М.Кейнса** лежит в основе длительной практики государственного регулирования, параметры и направления которого имели свои особенности в различных странах и модифицировались под воздействием объективных тенденций общественного развития.

Подводя итог анализу кейнсианской модели регулирования, отметим, что ее главными чертами являются:

во-первых, высокая доля национального дохода, перераспределяемая через госбюджет, от 34,2% в Японии и 37,6% в США до 50% и выше в странах Западной Европы. Причем эта доля имела тенденцию к росту;

во-вторых, создание обширной зоны государственного предпринимательства на основе образования государственных и смешанных предприятий;

в-третьих, широкое использование бюджетно-финансовых и кредитно-финансовых регуляторов для стабилизации экономической конъюнктуры, сглаживания циклических

колебаний, поддержания высоких темпов роста и высокого уровня занятости.

Модель государственного регулирования, предложенная **Дж.М.Кейнсом** и взятая на вооружение странами Запада, позволила ослабить циклические колебания в течение более чем двух послевоенных десятилетий. Очевидно, разработанный Кейнсом инструментарий государственного регулирования вписывался в русло объективных тенденций послевоенного хозяйственного развития. Однако примерно с начала 70-х гг. по мере развертывания второго этапа **НТР** произошли серьезные изменения в этих тенденциях, и сразу стало проявляться несоответствие между возможностями государственного регулирования и объективными экономическими условиями.

Сложившаяся после Второй мировой войны кейнсианская модель государственного регулирования могла быть приемлемой в условиях высоких темпов экономического роста, устойчивой тенденции к повышению производительности труда и улучшению эффективности производства. Высокие темпы роста национального дохода создавали материальную основу для его перераспределения без ущерба накоплению капитала. Однако в середине 70-х гг. условия воспроизводства резко ухудшились. Возник эффект стагнации, упали темпы роста. Экономические реалии 70-х гг. опровергли аксиоматичный, с точки зрения неокейнсианцев, закон **Филлипса**, согласно которому безработица и инфляция являются обратными величинами и не могут расти одновременно. Вопреки теории **Кейнса** инфляция сопровождалась стагнацией производства и ростом безработицы.

Попытки взбодрить экономику путем дефицитного финансирования и экспансионистской политики кредитно-финансовых органов превратились в механизмы непрерывной накачки денежных средств и раскручивания инфляционной спирали. Так, в 70-х гг. государство столкнулось с трудно разрешимой проблемой: как способствовать росту производства и занятости, не стимулируя при этом инфляцию, и как бороться с инфляцией, не препятствуя при этом росту производства и не увеличивая безработицу? Кейнсианская теория ответа на эти вопросы не могла дать.

Кроме того, кейнсианская модель государственного регулирования не вписывалась и в требования, диктуемые **НТР**. В условиях **НТР** возникла настоятельная потребность

в усилении гибкости, быстрой приспособляемости отраслей и компаний к резкой смене поколений техники, технологий и знаний. Все это вызывало необходимость быстрой переориентации массивов капиталовложений и снятия различных ограничений на этом пути, т.е. большей свободы предпринимательства. Однако изъятие значительной части прибыли через налоговую систему (до 50%) и бюрократизация системы централизованного регулирования стали тормозом на пути структурных преобразований и технического прогресса.

Так, в США к концу 70-х гг. 58 регулирующих агентов издавали ежегодно до 7 тыс. правил и указаний, регламентирующих деятельность частного бизнеса.

Экономический кризис 1979-81 гг. стал не просто очередным циклическим кризисом, причем самым продолжительным в послевоенное время, но кризисом кейнсианской модели государственного регулирования. Под воздействием этого кризиса произошла кардинальная перестройка системы государственного регулирования и сложилась новая, неоконсервативная модель государственного регулирования.

§ 3. Неоконсервативная модель государственного регулирования: обеспечение регулирующих функций рынка на основе стимулирования предложения

В 70-е гг. экономика западных стран столкнулась не только с глубокими циклическими кризисами и затуханием темпов экономического роста, но и с рядом структурных кризисов: энергетическим, сырьевым, экологическим, валютно-финансовым и др. Отсюда возникла потребность не только в преодолении циклических кризисных потрясений, но и в серьезной структурной перестройке экономики. Именно необходимость решения этих задач и определила содержание формирующейся модели государственного регулирования.

Теоретической основой этой модели послужили концепции неоклассического направления экономической теории, в частности, таких ее современных вариантов, как **монетаризм, теории экономики предложения и рациональных ожиданий**. Наиболее видными представителями этих направлений являются американские экономисты М.Фридмен (монетаризм), А.Лаффер и Дж.Гилдер (концепция

экономики предложения), **Дж.Муг**, Р.Лукас и **Л.Реппинг** (теория рациональных ожиданий).

Итак, как было отмечено выше, к концу 70-х гг. регулирование воспроизводства путем формирования эффективного спроса не только не дало эффекта, но и само стало дополнительным источником кризисных потрясений. Трансформация модели государственного регулирования заключалась в отказе от воздействия на воспроизводство через спрос, а вместо этого — использование косвенных мер воздействия на предложение, процесс производства. В этих целях, считают сторонники экономики предложения, необходимо:

- а) воссоздать классический механизм накопления;
- б) возродить рыночный механизм, свободу частного предпринимательства.

Экономический рост действительно можно рассматривать как функцию от накопления капитала, которое осуществляется из двух источников: 1) за счет собственных средств, т.е. капитализации части прибыли и 2) за счет заемных средств, кредитов. Поэтому в соответствии с теорией экономики предложения необходимо создание благоприятных условий для процесса накопления капитала, повышения эффективности производства.

Главными преградами на этом пути являются высокие налоги и инфляция. Высокие налоги ведут к изъятию значительной части прибыли у корпорации (иногда до 70%) и ограничивают рост капиталовложений. Инфляция затрудняет использование заемных средств для накопления, **так** как удорожает кредит. Кроме того, удорожанию кредита способствовала и таксфляция (инфляция и высокие подоходные налоги), в условиях которой поддержание расширенного потребления возможно лишь за счет потребительского кредита. Постоянный высокий спрос на кредит обеспечивал устойчивую высокую процентную ставку. Поэтому в качестве главных направлений трансформации государственного регулирования в соответствии с концепцией экономики предложения стало, во-первых, предоставление налоговых льгот предпринимателям. Это потребовало проведения налоговых реформ. И, во-вторых, осуществление антиинфляционных мероприятий на базе рекомендаций монетаристов. Их суть состояла в проведении жесткой **рестриктивной** (т.е.ограничительной) кредитно-денежной политики, в переходе от **дискреционной**, или гибкой де-

нежной политики к политике денежного **таргетирования** (подробно об этом **см.гл.15**). Взгляды монетаристов на роль денежных факторов в экономике рассмотрим несколько ниже.

Сокращение налоговых ставок на доходы населения и прибыль корпораций в краткосрочном плане уменьшают доходы госбюджета и увеличивают его дефицит, что осложняет борьбу с инфляцией. Поэтому вполне логичным является следующий шаг — сокращение государственных расходов, отказ от использования бюджета для поддержания спроса, осуществления широких социальных программ.

В контексте облегчения текущих бюджетных проблем можно отчасти рассматривать и политику приватизации государственной собственности.

Вместе с тем приватизация государственной собственности в более широком плане должна рассматриваться как мера расширения сферы действия рыночной экономики и повышение эффективности производства. В действительности одна из особенностей государственных форм хозяйствования состоит в более низкой эффективности по сравнению с частным сектором. Причем это характерно для большинства отраслей и стран. Так, например, дотации в США для поддержания жизнеспособности государственных предприятий составляли от 5 до 10% ВВП, что ложилось тяжелым бременем на госбюджет.

И, наконец, следующим комплексом мер, осуществляемым с целью обеспечения свободы предпринимательства, свободы рыночных сил является устранение целого ряда прямых форм государственной регламентации экономической деятельности, т.е. реализация политики дерегулирования. Меры, осуществляемые в рамках политики дерегулирования, включают либерализацию антитрестовского законодательства, ликвидацию **регламентаций** по ценам и заработной плате, дерегуlamentацию тарифов в транспортных отраслях, дерегулирование рынка рабочей силы и другие меры.

Таковы основные черты неоконсервативной модели государственного регулирования, пришедшей на смену ортодоксальным рецептам кейнсианства. Как видно из вышеизложенного, государство не отказывается от регулирующих функций. Однако их акцент перемещается в сторону все более косвенных мер. Главная же роль в реализации

целей развития и социально-политической стабилизации экономики страны отводится рыночным силам.

§ 4. Воздействие денежных факторов на хозяйственную конъюнктуру

Гибкая, или дискреционная, денежная политика была одним из главных инструментов государственного регулирования общественного воспроизводства. При этом Дж.М.Кейнс считал, что ее инфляционное воздействие можно нейтрализовать или удерживать в приемлемых рамках с помощью фискальной политики и контроля цен и заработной платы. Стабильная заработная плата и почти неподвижный уровень цен являлись условиями действительности кейнсианской модели регулирования.

Однако неустойчивая инфляция, одной из причин которой стала гибкая денежная политика, не позволяла поддерживать на стабильном уровне цены и заработную плату. Кроме того, попытки законодательно ограничить цены и рост заработной платы лишали последних их важнейшей функции — быть объективным информационным сигналом, что не позволяет экономическим агентам принимать правильные решения о том, что, как и для кого производить.

Как мы отмечали выше, увеличению денежного предложения в кейнсианской модели регулирования отводилась функция стимулятора реального производства. Рост денежной массы способствует понижению процента, стимулирует инвестиции, производство и занятость.

В отличие от кейнсианцев монетаристы считают, что изменение денежной массы не влияет на реальное производство и занятость, а приводит лишь к изменению цен. В краткосрочном плане рост денежного предложения, безусловно, способствует увеличению объемов производства. Однако долговременный эффект совершенно иной. Увеличение денежной массы подталкивает рост цен, а это ведет к увеличению процентных ставок, т.е. мы имеем инфляционный рост процента.

Увеличение количества денег у населения, влияя на рост расходов, первоначально стимулирует производство. Однако затем, вследствие роста цен, реальное количество денег у населения (в расчете на цены товаров) уменьшается,

восстанавливается первоначальный уровень спроса и производства, но уже при более высоких ценах (см.гл.15, §6 о нейтральности и супернейтральности денег).

Таким образом, экспансионистская денежная политика, приводящая в краткосрочном плане к росту производства и сокращению безработицы, в длительной перспективе оборачивается стагнацией производства и увеличением безработицы. Поэтому вместо дискреционной политики регулирования денежной массы и денежного обращения монетаристы предлагают проводить политику денежного **таргетирвания**, суть которой заключается в строгом следовании темпам роста денежной массы, которые определяются на основе прошлых долговременных тенденций динамики производства, денежной массы и скорости обращения денег.

Строго контролируемый **рост** денежной массы и обращения будет способствовать изменению структуры относительных цен, увеличит степень соответствия структур спроса и предложения, которая определяет совокупную занятость. Ожидания стабильных цен в сочетании с гибкой заработной платой позволят хозяйствующим агентам принять экономически обоснованные и эффективные **решения**.

§ 5. Принцип рациональных ожиданий

Концепция рациональных ожиданий является одним из самых молодых направлений современной экономической теории.

Широкое применение для построения экономических моделей эта концепция получила лишь в 70-е гг. Вследствие использования методологических принципов классической экономики теория рациональных ожиданий получила также название «новая классическая экономика» (не путать с неоклассической теорией).

Одна из центральных идей неоклассиков состоит в том, что экономические агенты, используя имеющуюся информацию, в состоянии самостоятельно прогнозировать экономические процессы и принимать оптимальные решения. На основе доступной информации экономические агенты принимают решения о текущем и перспективном потреблении, исходя из прогнозов относительно будущего уровня цен на предметы потребления. При этом потребители стремятся к максимизации полезности.

Другим основным положением теории рациональных ожиданий является идея о том, что рынки товаров и факторов производства являются высококонкурентными и поэтому ставки заработной платы и цены на товары и факторы производства гибко реагируют на изменения в сфере производства и обмена. Масштабы предложения и равновесные цены быстро приспособляются к изменениям в технологии производства, рыночным потрясениям и переменам в экономической политике государства. Под влиянием новой рыночной ситуации потребители и предприниматели принимают адекватные экономические решения и в результате цены на товары и ресурсы изменяются.

Подобная реакция потребителей, предпринимателей и собственников факторов производства сводит на нет результаты дискретной стабилизационной политики. Например, в целях стимулирования производства и увеличения занятости центральное кредитно-денежное учреждение проводит политику дешевых денег, чреватую инфляцией. В ответ основные экономические агенты предпринимают антиинфляционные меры: рабочие требуют повышения заработной платы, предприниматели повышают цены на товары и услуги, кредиторы увеличивают процентную ставку. В результате увеличение совокупных расходов, стимулируемое политикой дешевых денег, поглощается ростом цен и заработной платы, а реальный объем производства и занятости не расширяется. Таким образом, рациональное поведение потребителей, предпринимателей и собственников факторов производства сводит к нулю эффективность дискретной стабилизационной политики.

Однако экономические агенты могут принимать и неверные решения из-за неадекватной оценки имеющейся информации. Например, производители могут воспринимать общий рост цен за рост спроса на конкретный товар и увеличить предложение товара. Поскольку эта ошибка принимает повсеместный характер, через какой-то период времени совокупное предложение оказывается выше совокупного спроса. По мере того как это становится очевидным фактом, производство начинает сокращаться.

Неверная оценка ситуации экономическими агентами имеет место, по мнению неоклассиков, в том случае, когда правительством принимаются неожиданные решения, влияющие на переменные, участвующие в определении объема совокупного спроса и предложения. **Поэтому правительства должны отказаться от конъюнктурной антициклической по-**

длительности. Такая политика не в состоянии обеспечить **длительное** равновесие в экономике. Это достигается путем принятия оптимальных решений хозяйствующими субъектами, при условии стабильных законов, регламентирующих хозяйственную жизнь.

Не отрицая необходимости участия государства в экономических процессах, сторонники концепции рациональных ожиданий считают неэффективной любую экономическую политику как кейнсианскую, так и монетаристскую. Поэтому для обеспечения общего равновесия первоначально необходимо изменить способ политическом мышления.

Неэффективность кейнсианской политики и в меньшей степени монетаристской, заключается в ее нестабильности, непредсказуемости факторов, определяющих принятие решений экономическими агентами. Сторонники концепции рациональных ожиданий выступают за создание стабильных правил, в соответствии с которыми могли бы принимать решения и правительства, и экономические агенты. Это обеспечит предсказуемость действий правительства и правительственную оценку информации производителями и потребителями в рыночном хозяйстве.

Среди подобных правил, например, предлагается принять закон, в соответствии с которым принимаемые правительством решения в области денежной и фискальной политики должны вступать в действие только через два года после их принятия. Это позволило бы предотвратить принятие конъюнктурных, неожиданных для экономических агентов решений, диктуемых в том числе политическими мотивами, например, тактикой предвыборной борьбы. Вместо решения сиюминутных проблем правительства должны сосредоточить внимание на долгосрочной экономической политике, структурных условиях общего экономического равновесия.

Основные понятия:

Кейнсианская теория регулирования

Эффективный спрос

Неоклассическая теория занятости

Неоклассическая модель государственного регулирования

Монетаризм

Теория предложения

Теория рациональных ожиданий

**Глава 21. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ
ТРУДА И ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ
ПРЕИМУЩЕСТВ**

**§ 1. Сравнительные издержки и международный
обмен. Теория сравнительных преимуществ**

В основе объединения национальных хозяйств в единое всемирное хозяйство лежит **международное разделение труда (МРТ)**, представляющее собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которой страны обмениваются между собой. МРТ зародилось в мануфактурный период развития капитализма. При этом основной формой реализации МРТ были двухсторонние и трехсторонние внешнеторговые связи. Естественно, что система МРТ носила ограниченный характер.

В эпоху промышленного переворота возросла взаимосвязанность национальных хозяйств, втягивание их в мировой рынок. Особенностью МРТ в конце XIX — первой половины XX вв. стало закрепление целой группы стран (колониальных и зависимых) в качестве поставщиков одного или нескольких, главным образом сырьевых и энергетических товаров (монокультурная специализация).

По мере развития крупной машинной индустрии, увеличения масштабов производства, углубления специализации и в самой промышленности стало невозможным выпускать постоянно увеличивающуюся номенклатуру современной промышленной продукции в рамках отдельных стран. Дальнейшее развитие всемирных производительных сил обуславливает тенденцию к углублению МРТ. Получают распространение наиболее развитые формы **внутриотрас-**

левой специализации в промышленности (предметная, подетальная, технологическая), что отражается в росте взаимной торговли промышленными изделиями. Существенную роль в этом процессе играют вывоз капитала, транснационализация, межфирменная кооперация.

Что же лежит в основе международной специализации? Каким образом все участники мирохозяйственных связей извлекают выгоды для себя и **способствуют** росту эффективности использования производительных сил мира? Достаточно убедительный ответ на этот вопрос дал более 170 лет назад Давид Рикардо, создавший теорию сравнительных **издержек**. Как пишет П. **Самуэльсон**, если бы теории, подобно девушкам, могли одерживать победу на конкурсах красоты, теория сравнительных издержек, несомненно, котиновалась бы высоко, ибо она является стройной и логичной теорией. Конечно, если мы будем поспешно и некритично применять ее к анализу реальной действительности, то она предстанет как сильно упрощенная теория. Однако гораздо более важное значение имеет то зерно истины, которое она содержит.

Проиллюстрируем идеи Рикардо простым примером. Представим себе две страны, каждая из которых располагает определенным количеством природных богатств, товаров производственного назначения, рабочей силы, технических знаний и навыков. Первым аргументом в пользу обмена между ними будет различие условий производства. Кроме очевидных случаев, когда климатические условия, например, не позволяют в северных странах выращивать тропические фрукты или страна обделена теми или иными природными ресурсами, скажем, нефтью, тогда как другая имеет это в избытке, специализация выгодна и тогда, когда производство каких-либо товаров в данной стране связано с меньшими издержками, чем в другой. Допустим, издержки производства сукна в Англии ниже, чем в Португалии, а вина — наоборот. В этом случае специализация и торговля увеличивают объем мирового производства и того и другого товара, а также возможности каждой страны потреблять оба этих товара.

∴ Ответ на вопрос о причинах специализации во внешней торговле дает и Адам Смит, но это довольно простой ответ. Вполне возможно представить себе производство виноградного вина в Шотландии, но затраты труда будут при этом чрезмерно велики. Гораздо выгоднее производить в

Шотландии, например, овес и обменивать его на вино из Португалии, где производство вина требует мало затрат, а овса — много. Рикардо идет дальше. Если представить себе, что Шотландия производит и овес и вино с меньшими, чем в Португалии издержками, но по овсу ее преимущество больше, чем по вину, то при определенном соотношении издержек и меновых пропорций ей все же будет более выгодно производить **только** овес, а Португалии — **только** вино. Рикардо основывает этот принцип на трудовой теории стоимости и доказывает, что от специализации выигрывают **обе стороны**. Он считал также, что выгоду от специализации получают в конечном счете все классы, поскольку она ведет к накоплению капитала, соответственно — к экономическому росту и увеличению спроса на рабочую силу.

Значение теории сравнительных издержек состоит в том, что она дает базу для понимания сущности **МРТ** и международного обмена. Принцип сравнительных затрат справедлив не только в отношении любых двух стран, но и любого числа товаров и стран.

Для иллюстрации основных принципов участия в МРТ возьмем простой случай. Начнем с того, что внешняя торговля отсутствует. Предположим, что Германия производит только два товара: пшеницу и сталь. Ресурсы Германии полностью заняты, а условия производства таковы, что рост производства пшеницы на 1 т означает сокращение производства стали тоже на 1 т, т.е. мы предполагаем, что определенный набор ресурсов может произвести 1 т зерна или 1 т стали. Другими словами, альтернативные издержки одной тонны стали и одной тонны пшеницы равны.

Если возникает возможность внешней торговли, то при ином, чем 1 т стали (С) = 1 т зерна (З) соотношении, Германия окажется в выигрыше. Так, предположим, что соотношение на мировом рынке между сталью и зерном составляет 1:2, а доля Германии в производстве стали так мала, что не оказывает влияния на цены. Сравнив соотношение издержек внутри Германии с мировым, мы обнаружим, что она имеет относительное преимущество по стали, т.е. издержки производства стали, $\frac{1}{1}$ зерновые по отношению к зерну, меньше, чем в мире: $\frac{1}{1} < \frac{2}{1}$. Германия может получить благодаря торговле больше зерна, чем если бы

она произвела его сама. *Это* заставит Германию переместить ресурсы с производства зерна на производство стали, используя прирост производства стали на закупку зерна в других странах (мы абстрагируемся при этом от транспортных издержек). За каждую тонну в потере зерна от сокращения его производства Германия может получить 2 т через торговлю. Ее выгоды от торговли связаны с возможностью приобрести зерно с меньшими, чем внутренние, издержками. При любом соотношении, превышающем внутреннее (1:1), Германии будет выгодно покупать зерно (при обратном соотношении будет выгодно покупать сталь и продавать зерно).

Представим данную ситуацию графически (рис. 1). Предположим, что при использовании всех ресурсов Германии производство может составить 100 млн. т зерна или 100 млн. т стали (при соотношении затрат 1:1). При полной занятости возможности производства составляют: в точке А — 100 млн. т зерна и 0 — стали, в точке В — 100 млн. т стали и 0 — зерна и в точке Р — 60 млн. т зерна и 40 млн. т стали. Прямая АВ означает постоянное соотношение (1:1) при переключении из одной отрасли в другую. Все точки правее линии АВ означают невозможность производства в данных условиях. При отсутствии внешней торговли в условиях рыночной экономики и свободной конкуренции соотношение между производством зерна и стали устанавливается на определенном уровне, отражающем соотношение спроса и предложения, например, в точке Р (60 млн. т зерна и 40 млн. т стали). Тогда производство и потребление этих товаров совпадут.

Теперь рассмотрим ситуацию с учетом внешней торговли. В этих условиях возможности для потребителей значительно возрастают. Линия СВ, называемая линией торговых возможностей, показывает новую ситуацию: Германия может полностью сосредоточить свои ресурсы на производстве стали (это по-прежнему ось абсцисс), а зерно вообще не производить, а полностью импортировать (теперь ось ординат, т.е. ОС, будет показывать не **производство**, а **импорт зерна**). Наклон линии СВ определяется соотношением на мировом рынке между сталью и зерном: 1 т стали — 2 т зерна. Специализируясь на стали, Германия может обменивать сталь на зерно в соответствии с линией торговых возможностей (СВ). Так, в точке Т Германия может произвести и экспортировать 45

млн. т стали, импортировать 90 млн. т зерна и иметь большее количество того и другого товара, чем до выхода на внешний рынок. При неизменном населении и ресурсах Германия, очевидно, повышает свое экономическое благосостояние, участвуя в **МРТ**.

Рассмотрим теперь случай, когда в отношения вступают две примерно одинаковые по размерам страны (например, Германия и Франция), чтобы выяснить, как меняются условия торговли и какие выгоды дает участие в **международной** торговле каждой из стран.

Кривая производственных возможностей Германии остается той же (АВ на рис.1). Кривая производственных возможностей Франции представлена на рис.2.

Предположим, что Франция может произвести 240 млн. т зерна или 80 млн. т стали, если она будет полностью специализироваться на одном из этих двух товаров. В нашем случае соотношение в издержках имеет постоянный характер (1:3), что отражается прямой **НЛ**. При отсутствии торговли соотношение спроса и предложения уравнивается, например, в точке К (120 млн. т зерна и 40 млн. т стали).

Участие же в международной торговле выгодно для

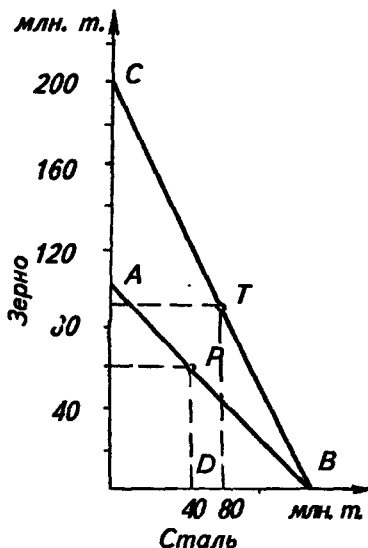


Рис. 1

После специализации ось ординат показывает импорт

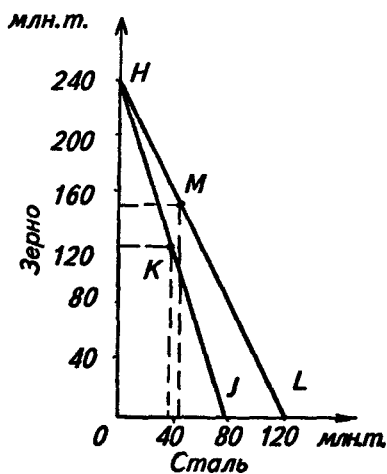


Рис. 2

После специализации ось абсцисс показывает импорт

обеих стран: Германии, если в обмен за 1 тонну стали она получит больше 1 тонны зерна, а для Франции — получить 1 тонну стали, если отдать в обмен менее 3 тонн зерна. При вступлении этих стран во взаимный обмен соотношение должно быть где-то между их внутренними условиями торговли (этот факт отмечал Рикардо, по сути дела, указывая на интернациональную стоимость, ее зародыш). Таким соотношением может быть, например, 1:2. Предположив, что Германия специализируется на стали, по которой ее относительные издержки ниже, мы условимся также, что немецкие потребители предпочтут точку Т на линии торговых возможностей, т.е. экспорт 45 млн. т стали и импорт 90 млн. т зерна (см. рис.1).

Теперь возникает вопрос, какое количество зерна готова экспортировать Франция при соотношении 1:2. Линия торговых возможностей **НЛ** показывает, что при экспорте 90 млн. т зерна она может импортировать 45 млн. т стали. В этом случае ее потребление зерна возрастет со **120** до **150 млн.** т, а стали — с **40** до **45** млн. т. Германия также увеличит свое потребление: зерна — с 60 до 90 млн. т и стали — с 40 до 55 млн. т. Общие итоги наших рассуждений приведены в табл. 1. Таким образом, в результате обмена между странами мировое потребление зерна возросло на 60 млн. т и стали — на 20 млн. т. Причина роста производства и потребления без использования дополнительных ресурсов — международная специализация, т.е. использование ресурсов каждой из стран для производства тех товаров, по которым она имеет относительные **преимущества**.

Таблица 1

Выгоды от международной специализации, млн. т

	Зерно				Сталь			
	Произ-водство	Экс-порт	Им-порт	Пот-ребле-ние	Произ-водство	Экс-порт	Им-порт	Пот-ребле-ние
			До специализации					
Франция	120	—	—	120	40	—	—	40
Германия	60	—	—	60	40	—	—	40
Всего:	180	—	—	180	80	—	—	80
			После специализации					
Франция	240	90	—	150	—	—	45	45
Германия	—	—	90	90	100	45	—	55
Всего	240			240	100			100

	Зерно				Сталь			
	Про извод- ство	Экс порт	Им порт	По треб- ление	Про извод- ство	Экс порт	Им порт	По- треб- ление
			Выгоды от торговли					
Франция	120			30				5
Германия	60			30				15
<u>Всего:</u>	<u>180</u>			<u>60</u>				<u>20</u>

В нашем примере при соотношении $1С = 23$ Франция готова экспортировать то же количество зерна, которое намерена импортировать Германия. Что же произойдет, если эти уровни не совпадут? Тогда изменится соотношение обмена. Так, если Франция намерена экспортировать только 50 млн. т зерна при соотношении $1С = 23$, а Германия при этом же соотношении хочет импортировать 90 млн. т, дополнительный спрос на зерно приведет к росту его цены (выраженной в стали). В обмен на зерно будет предложено больше стали и соотношение изменится, например, на $1,1С = 23$ и т.д. Поскольку для немецких покупателей зерно становится дороже, их спрос на него упадет, тогда как французские продавцы будут стремиться продать как можно больше пшеницы по высокой цене. На определенном уровне вновь установится равновесие между спросом и предложением, что и определит новый уровень соотношения. (Во всех рассмотренных случаях мы абстрагировались от транспортных издержек и предполагали, что удешевление товара увеличивает спрос на него. Оба этих предположения делает в своих рассуждениях и Дж. Ст. Милль).

До сих пор мы исходили из зависимости между производством зерна и стали в обеих странах, графически отраженной в виде прямой линии. Если же представить линию производственных возможностей Германии не как прямую, а как кривую (рис. 3), то при перемещении производства от точки Р к точке S издержки производства дополнительного количества стали будут возрастать.

Предположим, что до выхода на внешний рынок соотношение производства стали и зерна в Германии установилось в точке Р (при внутреннем отношении 1:1 в соответствии с касательной АВ). При появлении возможности торговли по иному соотношению (1:2) производство в

Германии сместится в точку **R**, однако Германия не будет полностью специализироваться на производстве стали. В точке **R** внутреннее соотношение издержек составляет 1:2 (касательная **DE**) и немецкие производители не будут заинтересованы в перемещении ресурсов с производства зерна на производство стали. При готовности потребителей остановиться на точке **T** Германия сможет экспортировать **TV** стали и импортировать **RV** зерна. Если торговый партнер, **Франция**, будет намерена экспортировать зерно и импортировать сталь в этих же количествах, торговля осуществится при соотношении 1:2. В противном случае **соотношение** изменится.

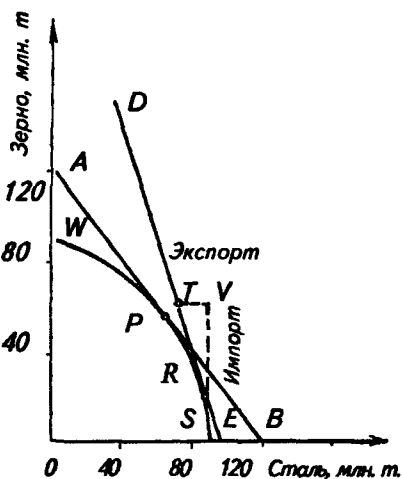


Рис. 3.

Торговля дает дополнительные возможности комбинации в потреблении двух товаров. Так, Германия может производить собственными усилиями любое соотношение стали и зерна на (или ниже) кривой **WPS**. При торговле по соотношению 1:2 Германия может выбрать любую комбинацию производства по линии торговых возможностей **DE**. Таким образом, возможности выбора для немецких потребителей увеличиваются.

В реальной жизни во внешней торговле используется не бартерное соотношение, а денежное. Торговцы приобретают иностранные товары тогда, когда их цены ниже внутренних (при этом должны учитываться, естественно, транспортные и иные **издержки** тарифы, **страхование**, комиссионные и т.д.). Однако денежное выражение тех пропорций, которые мы рассматривали в наших **примерах**, не меняет основных принципов и выводов.

Переведем в денежное выражение взятые нами соотношения ($1C=13$ в Германии и $1C=33$ во Франции). Предположим, что 1 т стали во Франции стоит 300 франков и 1

т пшеницы — 100 франков (соотношение 3:1) и в Германии 400 и 400 марок (1:1).

Как будут сравнивать цены торговцы при выходе на внешний рынок? Заплатит ли французский покупатель 400 марок за 1 т немецкой стали или немецкий покупатель — 100 франков за 1 т французской пшеницы? Для ответа на этот вопрос необходимо выяснить соотношение между валютами, их курс. **Если** курс составляет 1 франк = 2 маркам, рассуждения французских покупателей будут следующими: германская сталь обойдется им в 200 франков за 1 т против 300 франков внутри страны; германское зерно будет стоить 200 франков против 100 дома. В свою очередь, для немецких торговцев французская пшеница дешевле, чем на внутреннем рынке. Таким образом, торговля будет взаимовыгодной. При совпадении спроса и предложения между странами окажется, что Франция экспортирует 90 млн. т зерна по 100 франков за тонну, т.е. на 9 млн. франков. При изменении, например, импорта должен измениться курс. (В нашем анализе мы предполагаем, что единственной формой экономических отношений является товарная торговля, и абстрагируемся от услуг, движения капитала и др. форм).

Колебания курса имеют вполне определенные пределы. Это связано с тем, что взаимовыгодная торговля возможна только в том случае, если курс позволяет делать зерно дешевле во Франции, чем в Германии, и сталь — дешевле в Германии, чем во Франции. Если же оба товара будут дешевле в Германии, торговля пойдет в одном направлении — из Германии во Францию.

В нашем примере не рассматривались причины различий в относительных ценах. Эти причины выявляются не только вследствие различий в производительности труда, но и других факторов производства. Выгоды от специализации в соответствии с относительными преимуществами называют статическими. К динамическим выгодам относят такие, которые являются результатом влияния торговли на производство в широком смысле. Здесь учитываются, например, экономия от масштабов производства, иностранные инвестиции, передача технологии, колебания цен и зарплаты, занятость, **инфляция**, состояние платежных балансов и т.д.

§ 2. Современные модификации теории сравнительных преимуществ

Теория сравнительных издержек претерпела ряд модификаций и строится теперь на основе сопоставления факторов производства, трансформировавшись в теорию сравнительных преимуществ.

Наиболее известна модель **МРТ**, называемая теоремой **Хекшера-Олина**. Исходные принципы этой концепции были сформулированы шведским экономистом Э. Хекшером в 1919 г. и развиты и обобщены его учеником (впоследствии Нобелевским лауреатом) Б. Олином в 1935 г. В 40-е годы П. **Самуэльсон** дал математическое доказательство теории, сформулировав (совместно с В. Столпером) теорему о выравнивании цен на факторы производства и идею о влиянии внешней торговли на усиление неравномерности в распределении доходов (теорема Столпера — **Самуэльсона**).

Если в теории сравнительных издержек Рикардо упор был сделан на национальные различия в стоимостях, обусловленные затратами труда, то современные представления связаны с анализом соотношения спроса и предложения и на другие факторы производства.

Рассматривая международные различия в ценах (до установления торговых отношений), Хекшер и Один определили, что основными причинами этих различий являются, во-первых, неодинаковая относительная обеспеченность факторами производства и, во-вторых, разная внутренняя потребность в тех или иных товарах. Как известно, цена товара определяется (со стороны предложения) ценами на факторы производства, а последние зависят от соотношения спроса и предложения на национальном рынке каждой страны. В результате отклонения рыночных цен на каждый фактор производства от его равновесной цены происходит перераспределение доходов между владельцами факторов производства. Доля каждого из факторов в издержках (доходе) определяется их ценами. Если цена земли высока, а капитала — низка, то при продаже товара на национальном рынке собственник первого фактора производства получит большую долю дохода, чем второй. При экспорте товара в страну с низкой ценой земли и высокой — капитала, собственник товара получит относительно большую долю дохода на затраченный капитал и относительно низкую

долю — на использование земли. Таким образом получается, что страны, имеющие относительный избыток капитала, в развитии международной специализации заинтересованы в экспорте капиталоемких **товаров**, тогда как имеющие избыток дешевой рабочей силы — в экспорте трудоемких товаров.

Например, избыток природных богатств по сравнению со спросом на них в первой группе стран является объективной причиной их специализации на производстве сырья и продовольствия. Большой спрос на сырье и продовольственные товары во второй группе стран становится причиной роста цен на природные ресурсы, что приводит к относительному (по сравнению с первой группой стран) удорожанию этого фактора производства и относительной неэффективности экспорта сырья и продовольствия. Во второй группе стран наблюдается избыток предложения капитала по сравнению со спросом на него, вследствие чего данный фактор производства относительно дешев по сравнению с первой группой стран, где спрос на капитал превышает его предложение. Эти рассуждения аналогичны и для рынка труда.

Согласно теореме Хекшера-Олина, страна будет производить для экспорта те товары, в создании которых можно в наибольшей степени использовать самый дешевый фактор производства. Она будет экспортировать эти товары в те страны, где этот фактор стоит относительно дороже, что обеспечит ей дополнительный доход. Страна будет импортировать товары с относительно большим удельным весом в затратах наиболее дорогого **для** нее фактора производства. Соответственно, импорт будет осуществляться **из** тех стран, где этот фактор относительно дешевле, что даст ей дополнительный доход при реализации товара на внутреннем рынке.

Таким образом, можно объяснить, как при одинаковых технологических условиях производства однородных продуктов взаимная торговля между странами позволяет при производстве на экспорт выигрывать на одних факторах и соответственно проигрывать на других, стимулируя специализацию на производстве разноименной продукции. При этом каждая страна старается специализироваться в производстве на экспорт таких товаров, в структуре издержек которых наибольший удельный вес занимают наиболее дешевые в экспортирующей стране, но наиболее дорогие в импортирующих странах факторы производства.

Теорема **Хекшера-Олина** становится абсолютно корректной при ряде предположений, которые **особенно** четко были сформулированы **Самуэльсоном**: 1) имеются две страны, два товара и два фактора производства (упрощение «2x2x2»); 2) предложение факторов в каждой стране фиксировано и они мобильны между секторами внутри страны, но совершенно неподвижны между странами; 3) страны различаются между собой лишь относительной обеспеченностью факторами производства; 4) технология в обеих странах обеспечивает неизменный эффект от масштабов производства. Вполне понятно, что общей предпосылкой является совершенная конкуренция всех рынков и свобода международной торговли.

В результате движения товаров между странами проявляется тенденция к выравниванию цен на факторы производства. Это связано с тем, что на начальной стадии международного обмена цена факторов производства будет относительно низкой для тех из них, которые имеются в данной стране в избытке, и относительно высокой на те, количество которых недостаточно.

Итак, в самом кратком виде суть теоремы Хекшера-Олина сводится к следующему: страна экспортирует товары, в производстве которых наиболее эффективно использованы избыточные факторы производства и импортирует товары с дефицитным фактором производства. При этом речь идет об относительной обеспеченности факторами (избыточности или дефицитности).

Несмотря на абстрактный характер теоремы Хекшера-Олина, ее выводы в целом подтверждаются действительным развитием мировой торговли, что отражается и в структуре торговли развитых стран в 70-е годы. Вместе с тем применение теоремы носит ограниченный характер. В частности, она не объясняет роста взаимной торговли между странами с одинаково высоким уровнем дохода и встречной торговли между самими промышленно развитыми странами сходными товарами.

Дальнейшее развитие теории Хекшера-Олина было в значительной степени связано с исследованиями еще одного Нобелевского лауреата — Василия Леонтьева. Двигаясь в обратном по сравнению с Хекшером и Олином направлении — от эмпирических исследований к теоретическим обобщениям и поставив цель доказать справедливость теоремы, он пришел к результату, получившему

название **парадокса Леонтьева**. Выводы В. Леонтьева, полученные на основе использования метода **«затраты-выпуск»** по двум факторам производства — капиталу и труду, оказались прямо противоположными ожидавшимся. Вопреки распространенному мнению об избытке капитала в США, выяснилось, что в послевоенный период (исследовались данные за 1947 год) американский экспорт по сравнению с импортом был более трудоемким и менее капиталоемким. Наличие парадокса подтверждалось и в период до начала 70-х годов.

Различные теоретические объяснения парадокса — от исследования структуры спроса до опровержения концепции Хекшера-Олина послужили углублению представлений о факторах, определяющих формирование международной специализации. Большинство экономистов полагает, что парадокс Леонтьева не опровергает теорему Хекшера-Олина. В частности, утверждается, что капитал действительно не является самым избыточным фактором производства в США (имеется в виду вещественный капитал), а в экспортируемой продукции преобладают товары, использующие такие относительно избыточные факторы, как обрабатываемая земля и квалифицированный труд.

Анализ изменений в экспорте развитых стран показал, что в структуре экспортного производства все возрастающую долю занимают отрасли с высокой степенью концентрации НИОКР. В этой связи был введен термин «наукоемкие отрасли». В таких отраслях высокий уровень зарплаты специалистов и высококвалифицированных работников обуславливает общий высокий уровень затрат на труд. Поэтому **наукоемкие товары стали рассматриваться как разнородность трудоемких**, при производстве которых в большой степени использовался «человеческий фактор».

Новые тенденции в развитии мировой торговли в последние десятилетия потребовали пересмотра ряда ортодоксальных взглядов и новых концепций **МРТ**. В рамках углубления теории Хекшера-Олина исследования пошли в направлении учета большего числа факторов производства, их разукрупнения. В частности, в теории жизненного цикла продукта Р. Вернона труд как фактор производства дифференцируется на такие категории, как труд по управлению производством, научный, ИТР, неквалифицированный и т.д.

Сторонники направлений, отрицающие концепцию Хекшера-Олина и предлагающие другие решения, в основу

преимуществ международной специализации кладут экономиию на масштабах производства либо международную мобильность факторов производства.

Современные варианты модели Хекшера-Олина исходят из того, что в процессе развития **МРТ** преодолеваются различия в оснащенности факторами производства благодаря их мобильности, переносу из страны в страну.

Представители неокейнсианского направления исходят из необходимости создания разветвленного механизма межгосударственного вмешательства в международные экономические отношения. Средствами разрешения проблем, возникающих в мировом хозяйстве, они считают развитие наднациональных институтов типа МБРР, МВФ, ГАТТ и др., деятельность которых направлена на регулирование товарооборота, валютных отношений, платежных балансов.

В рамках социально-институционального направления была разработана теория монополистических преимуществ, обосновавшая возможность получения странами, являющимися объектами деятельности ТНК, получения ряда преимуществ, в том числе более гибкое приспособление к спросу, расширение доступа к современной технологии, управлению, маркетингу, экономия от масштабов производства и др.

Основные понятия:

Международное разделение труда

Теория сравнительных издержек Д. Рикардо

Кривая трансформации (при постоянных и растущих издержках)

Линия торговых возможностей

Теорема **Хекшера-Олина**

Парадокс Леонтьева

Глава 22. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ ВСЕМИРНОГО ХОЗЯЙСТВА И ИХ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Экономические отношения в системе всемирного хозяйства осуществляются в определенных формах: мировая торговля, вывоз капитала, миграция трудовых ресурсов, международный рынок ссудных капиталов и международ-

ная валютная система. Стремление снять противоречия в развитии всемирного хозяйства приводит к появлению государственного и межгосударственного регулирования международных экономических отношений, к усилению интернационализации хозяйственной жизни, ее интеграции.

§ 1. Свободная торговля и протекционизм

Международная торговля — это обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами. Она зародилась в глубокой древности, но лишь к XIX в. она принимает форму мирового рынка, поскольку в нее оказываются втянутыми в основном все развитые страны.

Мировая торговля в современных условиях выступает как результат глубокого международного разделения труда, специализации различных стран на производстве отдельных видов товаров в соответствии с уровнем **техничко-**экономического развития каждой страны и ее природно-географическими условиями.

Экспорт (вывоз) товаров означает, что их реализация происходит на внешнем рынке. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что данная страна вывозит ту продукцию, издержки производства которой ниже мировых. Размер выигрыша при этом зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара, от производительности труда в странах, участвующих в международном обороте данного товара в целом.

При **импорте (ввозе) товаров** страна приобретает товары, производство которых в настоящее время экономически невыгодно, то есть покупаются изделия с меньшими затратами, чем затрачивается на производство данной продукции внутри страны. При подсчете эффективности внешней торговли подсчитывается тот экономический выигрыш, который получает данная страна из-за быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта и высвобождения ресурсов, затрачиваемых на производство подобных товаров в стране.

Общая сумма экспорта и импорта составляет внешнеторговый товарооборот с зарубежными странами.

Существует ряд показателей, характеризующих степень включенности страны во внешнеэкономические связи. Например, **экспортная квота** показывает отношение стоимо-

сти экспорта к стоимости валового внутреннего продукта. Объем экспорта на душу населения данной страны характеризует степень «открытости» экономики. Экспортный потенциал (экспортные возможности) — это та доля продукции, которую может продать данная страна на мировом рынке без ущерба собственной экономики (за вычетом внутренних потребностей).

В главе 13 было показано, что инвестиции порождают первичную занятость и доходы, которые в соответствии со сложившейся склонностью к потреблению порождают вторичные, третичные и т. д. доходы и расходы и создают эффект мультиплицированного возрастания спроса. Аналогичное воздействие на динамику спроса оказывает и экспорт. Рост экспортных заказов означает увеличение занятости и доходов и, следовательно, возрастание спроса через механизм мультипликатора. Вместе с тем увеличение совокупного внутреннего спроса одновременно означает и возрастание спроса на импортные товары. Рост импорта равносителен по своему эффекту росту сбережений, так как деньги уходят за границу и общий спрос сокращается. Таким образом, чтобы полностью оценить действие мультипликатора внешней торговли, следует учесть не только прирост спроса за счет экспорта, но и его сокращение из-за стимулированного импорта.

Динамика и структура мировой торговли зависят от размещения основных факторов производства между разными странами, от структуры мирового производства. Так, если в XIX в. в обмене преобладали сырье, продовольствие и продукция легкой промышленности, то в современных условиях существенно возросла доля промышленных товаров, особенно машин и оборудования. За послевоенный период доля сырья в стоимости международного экспорта понизилась с $3/5$ до $1/3$, а доля готовых промышленных изделий возросла до $2/3$. Увеличивается обмен комплектующими изделиями и запасными частями, быстро растет реэкспорт, например, после соответствующей сборки и монтажа узлов машин.

В настоящее время в сферу международного обмена включаются достижения научно-технической мысли (торговля лицензиями и ноу-хау), на долю которых приходится до 10% общего оборота. Отмечается быстрое развитие торговли технологически сложной продукцией, лицензия-

ми. Если в 1970 г. объем мирового экспорта лицензий составлял 2,4 — 2,7 млрд. долл., то во второй половине 80-х годов эта цифра превысила 17 млрд. долл. в год.

К числу объектов международной торговли в настоящее время относятся и такие, как проектные работы, лизинг (долгосрочная аренда оборудования), инжиниринг (субподрядные контракты на оказание **инженерно-строительных работ**) и др.

Заметно меняется географическая структура мировой торговли, которая отражает существенные изменения не только в положении отдельных стран в системе международных экономических отношений, но и в мировом хозяйстве в целом. **Так**, в мировой торговле все большую роль играют «новые индустриальные **страны**» (Гонконг, Южная Корея, Сингапур, Тайвань), в экспорте которых промышленные товары имеют значительное место, и удельный вес которых в мировом экспорте 1960-1985 гг. вырос более чем в два раза.

Исторически существуют различные формы государственной защиты национальных интересов в борьбе на мировых **рынках**. В **XV-XVIII** вв., когда одной из основных экономических теорий выступал меркантилизм, государство всячески стимулировало экспорт и сдерживало импорт товаров, то есть придерживалось жесткого протекционизма (защиты) собственной промышленности путем введения высоких ввозных пошлин, государственной монополии на торговлю определенными видами товаров.

Но протекционизм неизбежно ведет к сокращению внешней торговли, к самоизоляции. Поэтому в период промышленного переворота страны неизбежно переходят к политике свободной торговли (фритредерства). Основой такой хозяйственной политики стала теория сравнительных издержек Д. Рикардо. Именно Великобритания смогла на этих позициях завоевать новые рынки и выйти на передовые позиции в мировой экономике. Позже и другие страны постепенно встали на позиции фритредерства. Либерализация внешней торговли является более выгодной как для каждой из стран, так и для всего мирового сообщества, служит источником роста благосостояния государства.

Но неустойчивость в мировой торговле, мировые экономические кризисы заставляют страны в XX веке вновь возрождать политику торгового протекционизма, что означает отход от либерализации на мировом рынке и приводит к нарушению сложившихся торговых отношений.

Современный протекционизм, так же, как и классический, означает стремление государств обеспечить наилучшие условия для производителей своих стран на внутреннем рынке и оградить их от конкуренции импортеров.

Классическими видами торгового протекционизма являются **импортные пошлины, или таможенные тарифы**. Подсчитано, что они почти всегда снижают уровень благосостояния в торгующих **странах**, в том числе и в той, от которой исходит инициатива введения этих ограничений во внешней торговле.

Введение таможенных тарифов влияет прежде всего на потребителей импортируемых товаров, которые вынуждены либо платить **большую** сумму денег на их приобретение, либо покупать их в меньшем количестве. Практика показывает, что после введения таможенных тарифов растут цены не только на импортные, но и на аналогичные отечественные товары. Все это вместе приводит к снижению потребительского излишка (ренды потребителя) населения данной страны.

С другой стороны, отечественные производители первоначально выигрывают от ввода тарифов, так как покупатели вынуждены обратиться к их товарам. Но, как правило, этот выигрыш не перекрывает потери потребителей, поскольку они поставлены теперь перед необходимостью покупать и отечественные и импортные товары по более высоким ценам.

Протекционизм следует рассматривать как сложное явление современных международных экономических отношений. Так, если тарифы незначительно ограничивают импорт, то они приносят доход государству, который **можно** направить на социальные программы, снижение налогов и т. д. Особенно это относится к молодым государствам, которые используют тарифную защиту как один из источников государственных доходов. От 1/4 до 3/5 государственного бюджета стран с низким уровнем национального дохода обеспечивается в настоящее время за счет таможенных пошлин (см. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйств-

венных связей. М., 1992. С. 144). Политика протекционизма во многих странах направлена для поддержки новых отраслей, создания дополнительных рабочих мест, защиты национальной безопасности и национального престижа.

Однако следует отметить, что протекционизм в целом приводит к замедлению научно-технического прогресса, так **как** у производителей снижаются побудительные мотивы поиска новых технологий, ведущих к снижению издержек производства.

Если прежде протекционизм опирался в основном на тарифно-таможенную систему, то после Второй мировой войны значительно увеличилось значение **нетарифных барьеров**, количество которых постоянно растет и насчитывается в настоящее время около 50 различных видов. Целью нетарифных барьеров является общее ограничение импорта при помощи торговой дискриминации отдельных стран. К числу нетарифных барьеров можно отнести государственную монополию внешней торговли, обеспечение государственного потребления только товарами отечественного производства, сложный валютный контроль за ввозом товаров, санитарные стандарты на продовольственные товары и т. п.

Наибольшее распространение в последние годы получил такой вид нетарифного ограничения как **импортные квоты**, т. е. количественное ограничение объема иностранной продукции, ежегодно разрешаемое государством для ввоза в данную страну. Государство при этом выдает ограниченное количество лицензий на импорт и запрещает нелицензированный ввоз.

Если размер импортной квоты меньше, чем спрос на внутреннем рынке, то она не только уменьшает объем импорта, **но** и приводит к превышению внутренних **цен** над мировыми, по которым обладатели лицензий закупают товары за границей. В этом смысле лицензирование импорта аналогично тарифным ограничениям.

Среди причин широкого использования импортных квот называют жесткую иностранную конкуренцию, а также потребности правительства в большей гибкости и власти при осуществлении экономической политики, особенно в тех условиях, когда **оно** не может самостоятельно повышать тарифы, которые регламентируются международными торговыми соглашениями.

Государственный протекционизм может касаться как импорта, так и экспорта, причем в отношении экспорта чаще используется политика субсидирования, чем налогообложения, хотя субсидирование экспорта идет вразрез с международными соглашениями. Одно из положений ГАТТ рассматривает экспортное субсидирование как «нечестную конкуренцию» и рекомендует странам-импортерам данной продукции принимать ответные меры через установление протекционистских «компенсационных пошлин». Но существует множество путей государственного субсидирования в обход требований ГАТТ, например, предоставление низкопроцентных займов экспортерам или их иностранным клиентам, организация рекламы и др.

Среди различных направлений государственного протекционизма заметное место занимает демпинг, то есть ценовая дискриминация на мировом рынке (см. гл. 7 — о ценовой дискриминации), при которой экспортирующая фирма продает свой продукт на каком-либо зарубежном рынке дешевле, чем на отечественном. Существует разбойничий демпинг, или временное установление низких цен, которые могут быть восстановлены после вытеснения конкурента с данного **рынка**. Постоянный демпинг может продолжаться неограниченное время.

Данный способ государственной торговой политики особенно часто проявляется в периоды международных экономических потрясений, например, в 20-30-е, 70-80-е годы XX века.

Чем можно объяснить демпинг? Дело в том, что если на внутреннем рынке фирма имеет более сильную монопольную власть, чем на зарубежном, а у отечественных потребителей нет выбора при покупке данного товара по более низкой цене за границей, то и демпинговые цены экспортируемого товара будут способствовать максимизации прибыли данной фирмы. При этом фирма может обогатиться за счет своих потребителей и на внутреннем рынке.

Для регулирования отношений между странами в области внешней торговли созданы международные организации: ГАТТ, ЮНКТАД, ЕАСТ и др. ГАТТ — Генеральное соглашение о тарифах и торговле — многосторонний договор, действующий с 1948 г. и содержащий принципы, нормы и правила, на которых основаны торговые отношения его участников. Это крупная международная органи-

зация, в рамках которой проходят переговоры, консультации, контакты стран-членов по обсуждению всех проблем внешней торговли. ЕАСТ — европейская ассоциация свободной торговли, существует с 1960 г. В нее входят шесть западноевропейских стран с целью создания условий свободной взаимной торговли. **ЮНКТАД** — Конференция ООН по торговле и развитию. В нее входят почти 170 стран, а также ряд международных организаций. ЮНКТАД содействует развитию и регулированию международных экономических отношений.

§2. Международная миграция капитала и ее современные особенности

Современные экономические отношения в системе мирового хозяйства проявляется и в такой форме, как международная миграция капитала. В настоящее время особенно широко развито встречное движение капиталов между странами: каждая из них одновременно выступает в роли и экспортера, и импортера, т. е. происходят так называемые перекрестные перемещения капиталов. При этом экспорт может осуществляться и при нехватке капитала внутри страны, а импорт нередко приводит к вытеснению национального капитала иностранным. Четко выраженное деление стран на экспортеров и импортеров капитала отсутствует.

Капитал вывозится в двух основных формах: предпринимательской и ссудной. Предпринимательский капитал, в свою очередь, вывозится как в виде прямых, так и в виде портфельных инвестиций. Прямые инвестиции — это вложения капитала для создания собственного производства или покупки контрольного пакета акций местной компании. Портфельные инвестиции — это те вложения, которые недостаточны для установления контроля. Ссудный капитал вывозится в качестве займов, кредитов, приносящих ссудный процент.

В настоящее время четко обозначилась тенденция к ускоренному росту прямых иностранных инвестиций, вкладываемых в различные сферы. Общий объем прямых инвестиций в **1985** г. составил **713,5** млрд. долл., из которых 41,2% принадлежат США, 46,2% — странам Западной Европы, 12,6% — Японии. В начале 80-х годов 25,8% общего объема прямых инвестиций направлялось в развивающиеся страны, а остальной объем распределялся следующим образом: 18,2% — в США, 9,9% — Великобританию,

26,6% — в другие государства Западной Европы, 10% — в Канаду, 9,5 % — в остальные страны мира.

Экспортируя предпринимательский капитал, создавая в других странах производственные филиалы и дочерние общества, концерны высокоразвитых стран получают **возможность** усиленно экспортировать свои товары, успешно преодолевать таможенные барьеры, использовать более дешевую рабочую силу, емкие зарубежные рынки. С середины 60-х годов особенно быстро увеличились зарубежные вложения таких стран, как ФРГ, Япония. Среднегодовые темпы прироста их прямых инвестиций теперь в два с лишним раза выше, чем у США. Обострилась конкуренция за сферы приложения капиталов. Резко возросло значение государства как экспортера капитала.

Существенно изменилась география экспорта: если в первой половине XX в. основным объектом экспансии **стран-экспортеров** капитала были колонии и зависимые государства, то в настоящее время 70-75% прямых частных заграничных инвестиций приходится на промышленно развитые страны.

Одна из причин этих изменений заключается в том, что в обрабатывающей промышленности развивающихся стран труднее создать крупномасштабное производство наукоемкой продукции, обеспеченное квалифицированными работниками. К тому же в ведущих промышленно развитых странах существуют огромные финансовые средства, емкие внутренние рынки. Взаимное движение капиталов между развитыми странами углубляет хозяйственные связи между ними, усиливает интернационализацию их капиталов.

Миграция капиталов между промышленно развитыми странами осуществляется на нескольких уровнях: между основными центрами современного капитализма (США-Западная Европа — Япония); между отдельными странами; между одинаковыми отраслями государств.

Различают макроуровень миграции, то есть межгосударственный перелив капитала, который отражается статистически в платежных балансах стран, и микроуровень, то есть движение капиталов по внутрикорпорационным каналам, что не совпадает с официальными данными о вывозе капиталов, так как международные корпорации перемещают капиталы через национальные границы, используя механизм трансфертных цен, осуществляя большие реинвестиции и займы в странах приложения капиталов.

С момента возникновения миграции капитала до конца 70-х годов регионом наибольшего перекрестного движения инвестиций являлась Западная Европа, что было обусловлено прежде всего развитием здесь интеграционных процессов в рамках экономического сообщества. Переплетение капиталов осуществлялось как за счет взаимных вложений стран-участниц ЕЭС, так и за счет притока капиталов из третьих стран, в первую очередь из США, а в настоящее время — из Японии.

С конца 70-х годов удельный вес капитальных вложений внутри Западной Европы в общей сумме вложений западноевропейских компаний стал сокращаться при одновременном увеличении экспорта капитала в США. Это привело к тому, что в 80-х годах эта страна стала первой в мире по объему иностранного капитала, вложенного в национальную экономику.

В настоящее время происходят также изменения в миграции капитала между развивающимися и промышленно развитыми странами. Возникло принципиально новое явление в мировой экономике: экспорт капитала из некоторых развивающихся стран, прежде всего нефтедобывающих стран-членов ОПЕК, что служит источником быстрорастущих доходов, а также приводит к их тесной взаимосвязи с промышленно развитыми странами.

В последние десятилетия интернационализация производства, развитие международных форм обобществления приводят к развитию такой формы капитала как транснациональный капитал. Это означает, что в мировом хозяйстве господствующую роль начинают играть интернациональные промышленные и банковские корпорации. Их роль определяется монополистическими позициями в производстве и на рынке как внутри «своей» страны, так и в мире.

Современной международной корпорацией является концерн или союз концернов из разных стран, которые господствуют в одной или нескольких сферах мирового хозяйства. В настоящее время существует свыше 600 международных корпораций-гигантов с оборотом свыше 1 млрд. долл. Они контролируют более трети промышленного производства, более половины внешней торговли, около 80% всей разрабатываемой технологии.

Транснациональные корпорации (ТНК) — основные субъекты мирохозяйственных связей на современном этапе. Это крупнейшие компании, в основном мононацио-

нальные по составу ядра акционерного капитала головной (материнской) компании и характеру контроля над деятельностью всей корпорации.

ТНК действуют в десятках стран, создавая там дочерние и прочие общества, филиалы, опорные центры. Среди них **«Дженерал моторс»**, «Экссон», «ИБМ», «Сименс», «Филипс» и др. Корпораций, имеющих дочерние компании в двух или нескольких странах, насчитывается свыше 11 тысяч. В начале 80-х годов 350 крупнейших ТНК имели свыше **25** тысяч зарубежных дочерних компаний.

КТНК относятся и концерны, тресты, которые являются международными не только по масштабам и характеру деятельности, но и по капиталу и контролю над ним. Они принадлежат собственникам из двух и более стран. К МНК относятся «Ройял датч-Шелл», «Юннлевер», «Арбед» и др.

Особо следует выделить международные союзы картельного типа, а также консорциумы, **пулы** и т. п., создающиеся на производственной, научно-технической и коммерческой основе и представляющие собой специальные объединения промышленных, банковских и других концернов (наиболее известный международный картель ОПЕК).

В последние годы активно развиваются новые формы сотрудничества **ТНК** и других международных корпораций как на основе совместной собственности, так и на неакционерных началах. Среди новых форм можно назвать совместные научно-исследовательские программы, соглашения об обмене лицензиями, патентами и т. д.

Характерной чертой развития международных корпораций является усиление и усложнение внутрифирменных отношений, т. е. интернационализация международных рыночных отношений внутри **ТНК**. Так, значительная часть внешней торговли приобрела форму внутрикорпорационного обмена между отдельными филиалами корпораций из разных стран, что в значительной мере изолирует их от воздействия мирового рынка и международной конкуренции, оказывает большое влияние на весь товарооборот и достигает значительных масштабов.

Внутрикорпорационный обмен в рамках ТНК осуществляется по **трансфертным ценам**. Трансфертная цена — это цена, по которой осуществляются встречные поставки **то-**

варов и услуг между подразделениями одной компании. При этом важен юридический статус партнеров в таких внешнеэкономических сделках. Если субъектами обмена являются материнская компания и ее зарубежный филиал, имеющий статус самостоятельного юридического лица, то в расчетах между ними трансфертные цены практически не отличаются от обычной внешнеторговой цены. Но зарубежные отделения не имеют такого статуса, и в этом случае обмен осуществляется по трансфертным ценам, которые имеют условно-расчетный характер, так как реальные платежи по ним не производятся. Важнейшими причинами, побуждающими ТНК использовать механизм трансфертных цен, являются страновые различия в уровнях налогообложения прибыли, дифференциация ставок таможенных тарифов, колебания валютных курсов, финансовое положение материнской компании и др. (подробнее см. Лорин А. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности промышленной фирмы. М., 1993, гл. 6).

ТНК заметно изменяют структуру всей мировой торговли. Используя единые стандарты, международные корпорации избегают воздействия тарифных барьеров при импорте товаров своих филиалов в собственную страну. При этом они нередко освобождаются от уплаты пошлин на ранее вывезенные и использованные материалы.

По мере того как ТНК превращаются в структурный элемент мирового хозяйства, все большая часть международной торговли подчиняется стратегии крупнейших корпораций, становится частью международных структур, обладающих монопольной властью, включающих производство, реализацию и перераспределение продукции, что нередко приводит к возникновению противоречий между национальными внешнеторговыми интересами и интересами ТНК.

§ 3. Международная миграция трудовых ресурсов

Широкое распространение в последние десятилетия получила международная миграция трудовых ресурсов, т. е. перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую в поисках работы, лучших условий жизни. Одна из причин миграции — неравномерность процесса инвестирования в разных странах, национальные различия в

заработной плате, что приводит к образованию избытка трудовых ресурсов в одних странах и недостатка ее в других.

Международная трудовая миграция основана на использовании дешевого труда иностранных рабочих из экономически менее развитых стран в более развитые страны.

Первоначально международная миграция труда в больших масштабах осуществлялась из Европы в США (в основном из Ирландии и Англии), где бурно развивающемуся капитализму требовались рабочие руки. С конца XIX в. основными регионами эмиграции стали менее развитые страны Европы и Азии.

Одна из главных закономерностей современной международной миграции заключается в значительном и постоянном увеличении ее масштабов, вовлечения в этот процесс трудящихся практически всех стран. Это явление становится типичным в социально-экономической жизни современного общества. В начале 90-х годов только в мировом капиталистическом хозяйстве насчитывалось не менее 25 млрд. трудящихся мигрантов¹. С учетом же их семей, мигрантов-сезонников и других категорий общая численность иммигрантов примерно в 3-4 раза выше. Более половины из них выехали из развивающихся стран, 2/3 из которых находятся в промышленно развитых странах.

Увеличение численности иммигрантов наблюдается несмотря на то, что многие страны приняли в 70-80-е годы строгие меры по ограничению иммиграции, когда особенно резко возросла международная миграция из восточно-европейских стран. Если в 60-е годы свыше одного миллиона человек ежегодно переезжало в поисках работы из одной европейской страны в другую, то в конце 80-х годов их численность выросла до пяти миллионов. Создание Европейского экономического сообщества привело к усилению миграционного движения в Европу. Только в государствах «Общего рынка» на начало 90-х годов насчитыва-

¹По классификации ООН, постоянными **трудящимися-мигрантами** считаются лица, прибывающие в страну **въезда** для того, чтобы найти оплачиваемую работу на срок, не превышающий 1 год. **Рабочие-фронтальеры** - это мигранты, ежедневно пересекающие границу, чтобы работать в соседнем государстве. Нелегальные мигранты - это лица, которые в поисках работы въезжают в страну нелегально, или въезжают в нее на законных основаниях (например, туристами, по приглашению) и нелегально трудоустраиваются.

лось более **13** миллионов официально зарегистрированных эмигрантов.

Наряду с Западной Европой возникают и другие центры притяжения иностранных рабочих: страны Ближнего и Среднего Востока, Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и др.

Особенно уникальная демографическая ситуация сложилась в нефтедобывающих странах Арабского Востока, когда в середине 80-х годов иммигранты составляли **60-75%** общего населения. Правда, в конце 80-х годов в результате снижения «нефтяного бума» их число сократилось.

Зачастую при длительном использовании иностранных рабочих зависимость от их труда в отдельных государствах становится настолько велика, что без привлечения новых мигрантов невозможно нормальное функционирование некоторых отраслей данного государства (например, строительство, сфера услуг и др.).

Сложной проблемой современного мира становится нелегальная миграция, количественную оценку которой практически невозможно дать. Так, число подпольных иммигрантов в США колеблется в пределах от 2 до 13 млн. человек. Рост нелегальной иммиграции объясняется многими причинами. Самая главная из них заключается в возможности для предпринимателей использовать самую дешевую и бесправную рабочую силу и получать при этом огромные прибыли.

Значительные масштабы переселенческого движения трудящихся требуют активного вмешательства со стороны государства в этот процесс. Уже в конце XVIII века в Англии принимались законы, запрещающие эмигрировать промышленным рабочим. С конца XIX века многие страны заключали конвенции, регулировавшие въезд и выезд трудящихся, а также некоторые условия их проживания. После Второй мировой войны ряд государств Западной Европы согласились о допуске свободного перемещения капиталов, товаров и рабочей силы на своей территории. В середине 70-х годов получила распространение практика массовой высылки иностранных рабочих, но эта депортация так и не привела к заметному сокращению иностранной рабочей силы в странах въезда.

Сравнительно новой формой международной миграции трудовых ресурсов является миграция научно-технических **кадров**. В поисках лучших условий для применения своих сил и **более** высокого уровня жизни лица высшей квалификации переселяются в США и Западную Европу.

Политика «переманивания умов» фактически обескровливает молодые государства, принося большие выгоды промышленно развитым странам. В результате «похищения умов» США сэкономили лишь в сфере образования и научной деятельности за последние 25 **лет** не менее 15 млрд. долл. Прибыль, получаемая в процессе использования «чужих умов» Канадой, в семь раз больше, чем объем канадской помощи развивающимся государствам («Вестник Московского университета», 1991, **№** 3, с. 67).

В результате устранения всякого рода запретов в области передвижения населения через национальные границы, а также усиления социально-экономической нестабильности в конце 80-х годов в миграционные потоки стали активно вовлекаться восточноевропейские страны. По некоторым подсчетам, многие восточноевропейские страны ждет значительная нехватка научно-технических кадров, хотя лишь небольшая часть высококвалифицированных специалистов может рассчитывать за рубежом на работу, соответствующую их уровню.

С 1919 г. существует Международная организация труда (МОТ), которая с 1946 г. является специализированным учреждением ООН. Деятельность МОТ направлена на совместное решение и международное регулирование социально-экономических проблем труда, оказание помощи отдельными странами в сфере занятости, условий труда и т. д.

§ 4. Международный рынок ссудных капиталов

Одним из наиболее важных направлений международных экономических отношений в настоящее время является **мировой рынок** ссудных капиталов, входящих в мировую кредитно-финансовую систему.

На рубеже 50-60 годов сформировался вненациональный **кредитный рынок** — **рынок евровалют**, представляющий собой центральное звено современного мирового рынка ссудных капиталов.

Евровалютный рынок — это международный рынок краткосрочных и среднесрочных кредитов, основанный на операциях, совершаемых с национальной валютой за пределами страны ее происхождения. «Евро» не означает, что рынок ограничен пределами Западной Европы, а свидетельствует о том, что валюта (доллар, марка, йена) находится на счетах зарубежных банков, которые используют ее для предоставления кредитов. Основой кредитной деятельности являются евровалютные депозиты, т. е. вклады, дающие право получать из банка определенную сумму денег на основании либо предшествующей уплаты в банк эквивалентного количества денег или другой валюты, либо за счет кредита. Евровалютные депозиты срочного характера могут перемещаться от одного владельца к другому в форме депозитных сертификатов, которые представляют собой банковские расписки в получении денежного депозита, не подлежащего изъятию в течение обусловленного периода времени.

Ссудные операции на еврынке производятся в валютах, являющихся иностранными как для страны заключения **сделок**, так и для кредитора, и для заемщика (в долларах США, швейцарских франках, марках ФРГ, английских фунтах стерлингов). Евровалютные операции проводятся на особых банковских счетах, изолированных от счетов в национальных валютах; поэтому с юридической точки зрения они фактически экстерриториальны, т. е. не контролируются национальными кредитными организациями. Рынок евровалют является вненациональным и по составу участников, и по географическому размещению.

Еврынки стали отличительной чертой системы международного кредита: к середине 80-х годов операции на них составляли 72,8% объема международного кредитования по активным и 78,4% — по пассивным операциям. Их общий объем к концу 1987 г. достиг 6,38 трлн. долл.

Деятельность рынка евровалют с момента его формирования сосредоточилась в крупнейших финансовых центрах Западной Европы — Лондоне, Цюрихе, Париже и др. Крупнейшими заемщиками **из** развитых стран являются США, Япония, Канада, Швеция. Капиталы поступают главным образом из США и Западной Европы.

В 70-80-е годы на рынке ссудных капиталов произошли заметные изменения: были образованы новые крупные международные финансовые центры (рынки) в развивающихся странах — в Сингапуре, Кувейте, Гонконге, Кюрасао, на Багамских островах и др. По размерам кредитно-финансовых операций эти центры не уступают традиционным, расположенным в Европе. В конце 80-х годов новые центры осуществляли до 1/3 международных валютно-кредитных операций промышленно развитых стран. По своей природе и характеру деятельности эти рынки представляют известную аналогию с рынком евровалют, который с их появлением вышел за пределы Западной Европы и превратился в подлинный всемирный рынок.

Новые рынки ссудных капиталов можно рассматривать в качестве секторов или филиалов единого мирового еврорынка. Такая функционально-географическая диверсификация еврорынка позволяет приспособить его к потребностям мировых внешнеэкономических связей, к быстрому росту спроса на международные кредиты молодых государств.

Очень важной проблемой системы международного кредита стали огромные размеры внешней задолженности развивающихся стран. За 1965-1987 гг. внешняя задолженность 88 стран увеличилась с 34 млрд. долл. до более чем 1 трлн. долл., а сумма ежегодных выплат и погашений — более чем в 40 раз. Крупнейшими заемщиками среди развивающихся стран являются Мексика, Аргентина, Индия, Таиланд, Индонезия.

Европейские банки стремятся к концентрации капиталов на основе соглашений между группами банков. В настоящее время международные консорциумы объединяют национальные денежные рынки с рынком евровалют. Обычные консорциумные соглашения объединяются путем «квазислияний», оставляя головным банкам контроль за деятельностью отдельных участников, координацию их действий на рынках.

На быстрый рост международных кредитных отношений оказывают влияние такие нововведения, как «гибридное кредитование», НИФы, РАФы. «Гибридное кредитование» характеризуется использованием краткосрочных обязательств с колеблющейся процентной ставкой и кредитных инструментов с банковскими гарантиями. НИФы — это

услуги по выпуску долговых свидетельств корпораций или правительств сроком от 1 до 6 месяцев с последующим продлением на тех же условиях. РАФы — услуги по возобновлению подписки на ценные бумаги, т. е. среднесрочный кредит, который предполагает продажу краткосрочных ценных бумаг.

Возрастает число кредитных линий — долгосрочных соглашений между кредиторами и заемщиками, связанных с новой формой кредитования — «многоцелевыми услугами» (МОФ). МОФ — это обязательство синдиката банков предоставлять кредит по первому требованию и в удобной для заемщика форме. К кредитным линиям проявляют особый интерес мелкие и средние фирмы, так как они повышают стабильность взаимоотношений кредиторов и заемщиков.

Евровалютные рынки способствуют сращиванию международного промышленного и банковского капитала через расчетное и экспертное обслуживание евробанками международных корпораций. Большую роль в этом сращивании играют услуги по так называемому открытию новых стран, когда банки помогают своим клиентам получить правительственные гарантии в странах, где происходит национализация иностранного имущества и где возможны ограничения на репатриацию прибылей.

Международный кредит широко используется также правительствами, центральными банками отдельных стран, государственными корпорациями, финансовыми институтами.

Механизм функционирования международного кредита нередко затрудняет проведение независимой национальной политики, поскольку приходится постоянно учитывать реакцию рынков ссудных капиталов, углубляет противоречия между транснациональными корпорациями и национально-государственными организациями различных стран.

§ 5. Международная валютная система

Важнейшей составной частью всемирного хозяйства являются международные валютные отношения, через которые осуществляются платежные и расчетные операции в мировой экономике. Совокупность форм организации валютных отношений и составляет международную валютную систему. Основой международной системы являются наци-

ональные валюты. Сюда также входят национальные и коллективные резервные валютные единицы, международные ликвидные активы, валютные паритеты и курсы, условия взаимной обратимости валют, международные расчеты и валютные ограничения, валютные рынки и мировые рынки золота и т. д.

Исторически международная валютная система сложилась к концу XIX века, когда в большинстве развитых стран получила распространение твердая золотая валюта, применяемая и для обслуживания международных расчетов и платежей. Был введен золотой стандарт, предусматривавший в международных расчетах обязательное использование золота определенного веса и чистоты, свободную чеканку монет и их обмен на другие валюты, поддержание паритета бумажно-кредитных денег с золотом и т. д.

С началом первой мировой войны эта система прекратила свое существование и возобновилась лишь в 1922 г после Генеузской конференции, где было достигнуто соглашение о золотодевизном стандарте, когда основным инструментом регулирования международных расчетов становятся заместители золота (девизы), в качестве которых выступают некоторые национальные и коллективные валюты.

В 30-е годы все развитые страны отошли от золотого стандарта. В 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции страны пришли к соглашению о **золотодолларовом** стандарте и взаимной конвертируемости валют. Эта договоренность действовала до середины 70-х годов, когда международный валютный кризис подорвал связь валют с золотом, а всеобщее распространение получили плавающие валютные курсы. Мировым денежным эталоном была провозглашена международная денежная единица — СДР, хотя она так и не превратилась в мировые деньги.

Национальные валюты, которые свободно обмениваются на другие национальные валюты, называются конвертируемыми, соответственно — не способные к такому обмену — неконвертируемыми. С **1976** г. в международных расчетах действует девизная система, при которой ни одна из национальных валют, включая доллар, не разменивается на золото. Юридически роль мировых денег выполняют девизы, то есть национальные и коллективные валюты.

Поскольку национальные валюты утратили прямую связь с золотом, то и официальная твердая цена на золото

ликвидирована, что означает демонетизацию золота, которое перестало выполнять функцию всеобщего средства платежа как на внутреннем, так и на мировом рынке. Золото все больше превращается в обычный товар, цена на который в бумажных деньгах устанавливается в соответствии со спросом и предложением на мировом рынке. Тем не менее золото все же остается особым товарным ликвидным активом, который в определенных случаях может быть продан за деньги, а вырученные деньги — использованы для расчетов по платежным балансам.

Широкое распространение во внешнеэкономических связях получили **коллективные валютные единицы** как новые формы проявления сущности денег. Сюда можно отнести СДР (специальные права заимствования), введенные Международным валютным фондом в 1970 г. Это несуществующая в материальной форме счетная единица. Оценка СДР осуществляется на базе «корзины» валют, включающей: доллар — 42%, западноевропейские денежные единицы (фунт стерлингов, франк, марку) — 45%, йену — 13%.

К коллективным валютам относится и ЭКЮ (европейская счетная единица), созданная странами-членами ЕЭС в 1979 г. Она оценивается на базе десяти валют европейских стран, которые для ее обеспечения депонировали 2800 т золота (в виде записей) и доллары. Из счетной единицы ЭКЮ постепенно превращаются в реальные деньги — инструмент урегулирования международных расчетов.

В странах Азии, Африки, Латинской Америки существует несколько коллективных валют, большинство из которых является международными счетными денежными единицами. Это арабский расчетный динар Арабского валютного фонда, андское песо Андского пакта, франк КФА — денежная единица африканских стран-членов зоны с французским франком и др.

Коллективные валютные единицы получили распространение в результате кризиса мировой валютной системы, приведшего к замене золота в качестве мировых денег различными суррогатами. Эти валютные единицы вводятся прежде всего как счетные деньги для сопоставления курсов национальных валют. В отличие от последних, коллективные валюты не выпускаются в виде банкнот или монет, а являются записанными на счетах деньгами (book money).

Их курс устанавливается странами-учредительницами, у которых нет конечного кредитора, т. е. банковского института, который принимал бы их к оплате и поддерживал их курс.

В конце 70-х годов проявилась тенденция к превращению данных коллективных валют в мировые деньги для обслуживания международных расчетов. Так, например, транснациональные банки признали ЭКЮ как полноправную евровалюту, участвующую на международном частном рынке ссудных капиталов.

В дальнейшем, вследствие интернационализации хозяйственной жизни, система коллективных валютных денег, видимо, может придти к формированию универсального, единого для всех стран наднационального платежного средства, своего рода всемирных денег.

При рассмотрении валютной системы следует обратиться к валютному рынку, где национальные валюты принимают те же формы, что и денежные единицы на внутреннем рынке. Основным понятием валютного рынка выступает валютный курс, то есть цена каждой национальной валюты в денежных единицах других стран, причем эта цена выражается двумя способами, например, первый способ — цена различных валют в долларах **США**, второй — цена американского доллара в единицах данных валют.

Существует два вида валютных рынков: рынок спот, или рынок немедленной поставки валюты (в течение двух рабочих дней), и срочные контракты, когда обмен валюты заключается на определенную дату в будущем. Все основные операции могут выполняться как в сделках на срок, так и в сделках спот.

Валютный рынок, как и любой другой, характеризуется такими понятиями как спрос и предложение. С помощью рис. 1 проанализируем взаимодействие кривых спроса и предложения и выясним, какие факторы воздействуют на эти кривые. Прежде всего рассмотрим эти графики в условиях системы плавающих валютных **курсов без** интервенции официальных органов, когда рынок уравнивается через механизм свободной конкуренции.

Вертикальная кривая предложения показывает общую денежную массу страны, не подвергающуюся воздействию валютного курса (сравните с вертикальной кривой MS в гл. **15 § 5**). Анализируя кривую спроса (график **1-А**), можно заметить, что в зависимости от курса валюты ее требуется

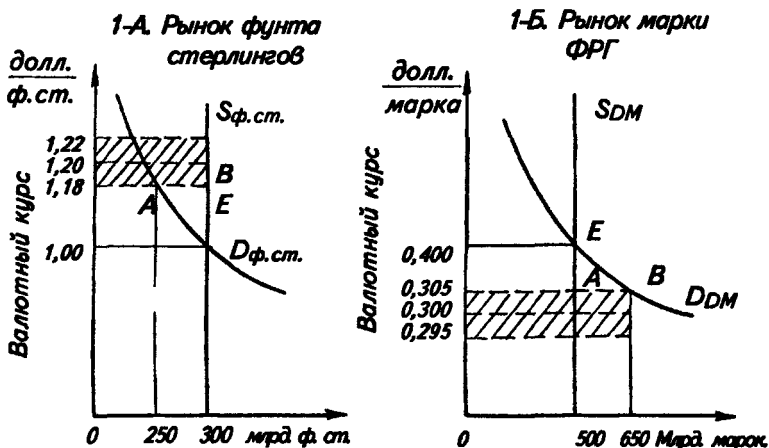


Рис.1.

Рынок СПОТ с **интервенцией** государства и без **интервенции**. Источник: Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992. С. 284

больше или меньше. Предположим, что предложение валюты увеличивается с 250 до 300 млрд. ф. ст., тогда ее курс не сможет удержаться на 1,18 долл. Цена фунта (его курс) падает до 1,0, после чего будет выгодно менять доллары на фунты, а спрос на английскую валюту вырастет; иностранные покупатели будут стремиться к новым контрактам на покупку английских товаров. Соответственно сократится количество торговцев из Великобритании в других странах, где цены в других валютах, переведенные в фунты, кажутся более высокими.

Далее рассмотрим эти же графики в условиях **системы** фиксированных валютных курсов, когда центральные банки стремятся удержать курсы зафиксированными, даже если выбранный для поддержки курс не соответствует текущему курсу равновесия. Выбранный курс располагается в пределах, где курс национальной валюты свободно колеблется. При достижении курса верхней или нижней границы пределов официальные валютные органы производят интервенции, т. е. покупку или продажу валюты.

На графике **1-А** фунт опустился до 1,0 долл./ф. ст., т. е. ниже официально объявленного паритета 1,2 долл. Валютные органы объявляют, что поддерживают курс фунта только в том случае, если он опустится на 2% ниже

паритета, или до **1,18** долл., а доллар поднимется на 2% выше паритета, или до 1,22 долл. Официальные органы вынуждены скупить дополнительно 50 млрд. ф. ст. (разницу АВ), чтобы увеличить совокупное предложение фунтов до 300 млрд. ф. ст. Если этого будет недостаточно, то общий спрос не может быть удовлетворен данным предложением, и цена валюты упадет ниже уровня официальной поддержки в 1,18 долл.

Рассмотрим ситуацию поддержки фиксированного валютного курса на графике **1-Б**. Центральный банк, скажем, ФРГ заявляет о том, что курс марки будет равен 30 ам. центам, а точки поддержки — 30,5 и 29,5 цента. Для удовлетворения спроса по 30,5 цента необходимо провести интервенцию и продать 150 млрд. марок. Если банк не имеет достаточных резервов в марках для покупки долларов, то курс марки повысится.

Система фиксированных валютных курсов существовала в основном до первой мировой войны в виде золотого стандарта. Это означало, что при понижении курса валюты происходил экспорт золота из страны (в нашем примере — из Великобритании), а при повышении курса валюты наблюдался, наоборот, импорт золота в страну (например, в ФРГ). При действительном золотом стандарте золото свободно перетекает из страны в страну, изменяя кривые спроса и предложения валют до их пересечения в точке фиксированного валютного курса.

В условиях системы плавающих валютных курсов понижение цены равновесия называется обесценением, а повышение — удорожанием валюты. В условиях фиксированных курсов аналогичные процессы носят название девальвация

- ревальвации валюты.

Валютный рынок, **как** и любой другой, подвержен изменениям спроса и предложения, которые проявляются через колебания валютных курсов. Рассмотрим факторы, влияющие на эти колебания.

Прежде всего надо отметить относительное количество денежных масс данного государства. Чем больше валюты находится в обращении, тем меньше ее стоимость. Гиперинфляция денежного предложения в какой-либо стране всегда ведет к сильному обесценению ее валюты. Изменения валютного курса также тесно связаны с государственной политикой в отношении частных финансовых активов. Введение каких-либо государственных ограничений

или налогов, различные политические события, предполагающие конфискацию частной собственности, как правило, вызывают сброс валюты и падение ее курса на валютных рынках.

Валютные курсы значительно зависят и от официальных интервенций на валютном рынке, которые имеют своей целью поддержать слабеющие валюты благодаря поглощению определенного количества ее избыточного предложения, хотя это и не всегда удается.

Заметное влияние на валютные рынки оказывает состояние платежного баланса. Платежный баланс показывает состояние суммы фактических платежей, получаемых страной из-за границы, и суммы платежей, произведенных ею за границей за определенный период времени (обычно за год). При активном платежном балансе страна получает из-за границы платежей больше, чем заплатила сама (при пассивном, соответственно, наоборот).

В доходную часть платежного баланса включаются поступления от внешней торговли, фрахтования судов, капиталовложений за границей, доходов от иностранного туризма, валютно-кредитных операций и др. Соответственно такие же статьи включаются в расходную часть платежного баланса.

Одной из важнейших составных частей платежного баланса является торговый баланс. В нем отражаются поступления и расходы страны по экспорту, импорту и реэкспорту. Он показывает движение товаров, услуг, неторговых платежей и т. д.

В случае, когда страна расходует больше, чем получает, понижается курс национальной валюты.

Каждая страна неизбежно сталкивается с проблемами установления внешнего и внутреннего равновесия. Под внешним равновесием подразумевается процесс балансирования внешних расчетов с целью поддержания валютного курса на постоянном уровне. Внутреннее равновесие означает установление совокупного спроса на уровне, который соответствует полной занятости (см. гл. 13).

Как правило, установить одновременно внутреннее и внешнее равновесие для данной страны весьма сложно. Зачастую, как только правительство добивается сбалансированности внешних платежей (внешнего равновесия), внутренние проблемы безработицы и инфляции выходят из-под его контроля. С другой стороны, государственное

регулирование внутреннего спроса при помощи бюджетной и денежно-кредитной политики может привести к **разбалансированности** сальдо платежного баланса, что в свою очередь приводит к подрыву фиксированного **уровня** валютного курса.

Следовательно, государство должно в целях поддержания платежного баланса использовать денежно-кредитные рычаги, а для регулирования внутреннего совокупного спроса — бюджетную политику. Но это справедливо только при том условии, что данная страна находится в системе фиксированного валютного курса. Иной подход к решению данных проблем предлагает система плавающих (гибких) валютных курсов. В этом случае правительство должно позволить заботиться о внешнем равновесии гибкому валютному курсу, а макроэкономическое регулирование направлять на поддержание только внутреннего совокупного спроса. Это регулирование должно опираться как на **денежную**, так и на бюджетную политику.

С одной стороны, государство преднамеренно расширяет денежное предложение, что облегчает заимствование в национальной валюте, снижает процентные ставки, ведет к росту расходов и к обесцениванию национальной валюты. Все это повышает конкурентоспособность отечественных фирм по сравнению с иностранными, что ведет к улучшению торгового баланса, к росту общих расходов на продукцию национального производства. Прирост совокупного спроса, связанный с обесценением валюты, усиливает экономический подъем страны. Следовательно, при гибких валютных курсах денежная политика оказывает более ощутимое воздействие на национальный доход, чем при фиксированных курсах.

С другой стороны, государство должно использовать и бюджетную политику для поддержания внутреннего равновесия. При этом увеличиваются правительственные расходы и (или) снижается уровень налогов; эти мероприятия стимулируют совокупный спрос, вследствие чего происходит рост импорта, ухудшение торгового баланса, ослабление внутренней валюты. Но, однако, это приводит к росту процентных ставок и притоку иностранных капиталов, что в какой-то степени укрепляет хотя бы временно национальную валюту.

Влияние гибких и фиксированных валютных курсов на стабилизацию экономики расценивается по-разному в раз-

личных ситуациях. Здесь многое зависит от того, какие факторы (шоки) — внутренние или внешние — имеют более сильное влияние на экономику в данный момент. **Как** правило, гибкие валютные курсы более предпочтительны при усилении роли внешних шоков (миграция капитала, колебания экспортного спроса и др.). Но при усилении роли внутренних шоков (политическая и экономическая нестабильность общества) повышается значение фиксированных курсов.

Так, гибкие курсы, по-видимому, должны рекомендоваться странам, которые экспортируют сырье в промышленно развитые страны, и чей спрос зависит от экономического цикла. В то же время странам с нестабильными внутренними расходами подойдут фиксированные валютные курсы.

В последние годы вследствие неустойчивости валютных отношений усиливается потребность в их межгосударственном регулировании, повышается роль Совещаний глав правительств и министров финансов семи ведущих промышленно развитых стран для решения вопросов регулирования мирохозяйственных связей. Установлен ряд показателей (индикаторов), позволяющих обеспечить сопоставимость экономической политики различных стран. К ним относятся прирост внутреннего национального продукта, уровень внутреннего спроса, безработицы, инфляции, состояние торгового и платежного баланса, темпы роста денежной массы и процентных ставок, уровень валютных курсов и товарных цен, состояние государственного бюджета.

В международную валютно-кредитную систему входят Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития. Международный валютный фонд (МВФ) действует с 1947 года. Его основными задачами являются содействие развитию международной торговли и валютному сотрудничеству путем регулирования валютных курсов, поддержание устойчивости валютных паритетов, предоставление кредитных ресурсов странам-членам МВФ, которых в настоящее время насчитывается более 150.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) образован в **1945** г. Эта межправительственная финансовая

организация предоставляет долгосрочные займы с целью стимулирования экономического развития стран-членов МБРР. Условием членства в МБРР является членство в МВФ. Так же, как и в Международном валютном фонде, в МБРР состоит примерно 150 стран.

§ 6. Экономическая интеграция

В последние десятилетия во всемирном хозяйстве происходят сложные процессы сближения и взаимопроникновения национальных хозяйств нескольких стран, направленные на создание единого хозяйственного организма и получившие название интеграции. Она пронизывает самые различные стороны экономической и политической жизни интегрирующихся стран.

Интеграция выступает как высшая форма проявления интернационализации хозяйственной жизни, как результат очень высокого уровня международного разделения труда и кооперационных связей. Можно сказать, что при этом международные экономические взаимосвязи становятся настолько прочными, что происходит глубокое взаимопереплетение национальных процессов воспроизводства.

Хотя интернационализация хозяйственной жизни достигла глобальных масштабов, в настоящее время интеграционные процессы носят в основном региональный характер. Наиболее развитые интеграционные союзы находятся в Западной Европе. Именно здесь прежде всего обнаруживается несовместимость современного производства с узостью внутренних рынков, действуют центростремительные тенденции к объединению отдельных стран. Этому способствует также стремление выстоять в борьбе с конкурентами из США и Японии.

В середине 60-х годов в Западной Европе было создано Европейское экономическое сообщество («Общий рынок»), в рамках которого к настоящему времени отменены таможенные пошлины и сняты внутренние ограничения на экспорт и импорт, введены единые таможенные тарифы по отношению к импорту из третьих стран, создан общий режим регулирования цен в сельском хозяйстве и аграрный фонд, установлены либеральные условия миграции капитала и рабочей силы, создана европейская валютная система с единой расчетной единицей — ЭКЮ.

Идея объединения Европы в настоящее время начинает осуществляться на практике. Предполагается, что после 1992 года будет завершено создание действительно «единого внутреннего рынка» 12 стран Западной Европы. Вводятся единые гражданские паспорта, системы стандартов, коммуникаций и транспорта, общая таможенная система, унифицируются налоги, отменяются все пошлины и регулирующие инструкции во взаимной торговле, будут признаваться равноценными национальные дипломы об образовании.

Идет процесс создания экономического союза и постепенного преобразования Европейского экономического сообщества в Европейский Союз, в котором каждая страна будет сохранять свою самобытность. Принято решение и о создании валютного союза на базе постепенного установления валютных паритетов и выравнивания уровней экономического развития всех стран-членов ЕЭС. Предполагается, что в результате создания **валютно-**экономического союза ЕЭС получит собственную денежную единицу — прочный и стабильный ЭКЮ.

По оценкам специалистов, экономический эффект от реализации намеченной программы дальнейшего развития экономической интеграции в Западной Европе проявится прежде всего от экономии на масштабах производства, снижения издержек производства, ускорения научно-технического прогресса, повышения темпов экономического роста, улучшения условий торговли и т. д.

Остальные страны Европы, как предполагается, будут постепенно присоединяться к Европейскому Союзу, расширяя процесс интеграции **на** всю территорию континента. Сближение восточноевропейских стран с ЕЭС будет происходить медленно и весьма болезненно. Но и этот процесс можно считать исторически предопределенным, в результате чего сформируется единая Европа, не разделенная на Север и Юг, Запад и Восток, начнут функционировать общеевропейские институты.

В других регионах мира также происходит углубление хозяйственных взаимосвязей, создание различных региональных группировок, основанных на принципах общих рынков, зон свободной торговли, таможенных и валютных **союзов**.

Особенно активно интеграционные процессы идут среди молодых государств. Но они испытывают на себе воздействие транснациональных корпораций, технологическую зависимость от промышленно развитых стран, узость национальных рынков, большие различия в структурных хозяйственных комплексах этих стран.

К наиболее крупным интеграционным группировкам развивающихся стран можно отнести Латиноамериканскую ассоциацию интеграции (**ЛАИ**), Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР), Карибское сообщество (КАРИКОМ), Экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОВАС), Ассоциацию государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и др.

Основные понятия:

Мировая торговля

Экспорт (импорт) **товаров** и услуг

Мультипликатор внешней торговли

Протекционизм

Политика свободной торговли

Таможенные тарифы

Нетарифные барьеры

Импортные квоты

Демпинг

Миграция капитала

Прямые и портфельные инвестиции

Трансфертные цены

Международные корпорации

Миграция трудовых ресурсов

Евровалютный рынок

Международная валютная система

Конвертируемость валюты

Коллективные валютные единицы

Валютный рынок

Система плавающих валютных курсов

Система фиксированных валютных курсов

Платежный и торговый баланс

Внешнее равновесие

Внутреннее равновесие

Международный валютный фонд

Экономическая интеграция

Европейское сообщество

Раздел V.
**ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА
К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Глава 23. КОМАНДНО-АДМИНИСТРАТИВНАЯ
СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВА**

В мире нет ни одной страны, которая бы строила экономику по модели командно-административной системы и смогла достигнуть главного — обеспечить высокий жизненный уровень населения и широкий спектр гражданских и политических свобод, достойных развития цивилизации кануна XXI в.

Исторический парадокс заключается в том, что основные концепции марксизма, призванные определить лучшее будущее для человека, будучи воплощенными на практике, привели к формированию общества, получившего в научной литературе название командно-административной системы, и не имевшего ничего общего с условиями для всестороннего развития свободной личности.

§ 1. Идеино-теоретические основы командно-административной системы

Абсолютизация **формационного** подхода

Марксистскую экономическую концепцию отличает безграничная уверенность ее автора в собственной правоте. Согласно марксистской теории, противоречие между производительными силами и производственными отношениями является общеисторическим условием смены любых общественных формаций.

Авторы марксистской концепции абсолютизировали наблюдаемую ими стадию развития капитализма, сделав из своего анализа императивные выводы о неизбежности и всеобщности революционной замены капитализма, универсализации их, даже не допуская мысли о возможности

капитализма решать свои противоречия эволюционным путем.

Позднее В. И. Ленин, анализируя капитализм конца XIX — начала XX вв., с присущими ему концентрацией и централизацией производства, деятельностью монополий, пишет уже о «загнивающем», «умирающем» капитализме (Ленин В. И. ПСС. Т. 27. С. 422, 424). Основываясь на своих исследованиях, В. И. Ленин сделал вывод о том, что «развитие... осуществимо лишь к социалистическому обществу, к социалистической революции» (Ленин В. И. ПСС. Т. 30. С. 13).

Абсолютизация анализируемой действительности, фатальная предопределенность перемен по единственно возможной схеме, и «революционная решительность» действий, базирующаяся на фанатичной идеологической вере — вот только некоторые теоретические основы появления исторического тупика под названием «командно-административная система».

Дальнейший ход истории стран с рыночной экономической моделью наглядно показал, что несмотря на марксистские прогнозы об их якобы неизбежном движении к социализму, эти страны успешно преодолели фатализм смены формаций и смогли решить и решают социально-экономические проблемы, неизменно повышая качество своего общественного бытия. Видимо, одной из основных причин провала марксистского **футуризма** явилась недооценка универсальности и склонности к постоянному совершенствованию таких явлений, как рыночная экономика и демократия.

Рассмотрим важнейшие теоретические положения марксистско-ленинской доктрины, характеризующие, по мнению ее создателей, основные черты будущего общества и пути, ведущие к реализации коммунистических идеалов. В связи с этим важно заметить, что с самого начала своего появления марксистская (а позже и ленинская социально-экономическая концепция) подверглась критике со стороны самых разных экономических школ и направлений, а также политических движений — анархистов, социал-демократов, нелибералов и др., начиная со второй половины XIX в. вплоть до наших дней (см. подробнее, Бердяев Н. Истоки и смысл русского коммунизма. М., 1990; Буртин Ю. Ахиллесова пята исторической теории Маркса. «Октябрь», 1989, №№ 11, 12).

Теоретическое обоснование уничтожения частной собственности

Классики марксизма новую формацию прогнозировали исключительно как общество без рыночных отношений. «В обществе, основанном на началах коллективизма, на общем владении средствами производства не обменивают своих продуктов; ...в противоположность капиталистическому обществу, индивидуальный труд уже не окольным путем, а непосредственно существует как составная часть совокупного труда» (Маркс **К.**, Энгельс **Ф.** Соч. Т. 19. С. 18).

В. И. Ленин до времени НЭПа полагал, что «строящееся общество» и рынок — суть противоположности. «Свобода торговли, свобода обмена была сотни лет для миллионов людей величайшим заветом экономической мудрости... Долой старые экономические отношения!» (В. И. Ленин, **ПСС.** Т. 41. С. 108).

Важнейшая предпосылка коммунистического нетоварного производства — **ликвидация частной собственности.** Авторы «Манифеста Коммунистической партии» недвусмысленно указывали на то, что суть их учения — уничтожение частной собственности. Этим преодолевается объективная основа существования таких явлений, как рынок, товар, деньги, цена, кредит, процент и прочие атрибуты рыночного хозяйства. «Товарный фетишизм», т. е. безличностная сила рынка, заменяется сознательным управлением бесконечного множества потоков различных продуктов труда человека (см. гл. 5, § 7).

Введение режима «военного коммунизма» в России после Октябрьского переворота 1917 г. было обусловлено не только и не столько международной интервенцией и враждебным окружением, как это преподносилось в «Кратком курсе истории ВКП(б)». Это была осознанная и целенаправленная попытка на практике осуществить строительство нового общества — без денег, цен, товаров — на основе марксистской доктрины. В. И. Ленин признавал, что, по существу, режим «военного коммунизма» был попыткой непосредственного перехода к социализму, которая натолкнулась на отчаянное сопротивление прежде всего крестьянства (см.: Десятый съезд РКП(б). Стенографический отчет. М., 1963. С.430). Введение же НЭПа рассматривалось как временное отступление, как «передышка», как

тактический маневр. «**Не** удалась лобовая атака, — писал В. И. Ленин, — перейдем в обход, будем действовать осадой и сапой» (В. И. Ленин. ПСС. Т. 44. С. 165). Механизм вне-рыночного распределения ресурсов и вообще материаль-ных благ в марксистской концепции непосредственно свя-зан с так называемой общественной собственностью, то-тальным государственным контролем и централизованным планированием.

Концепция централизованного планирования
и измерение затрат труда

В программном политическом документе марксизма — «Манифесте Коммунистической партии» — можно прочи-тать следующие положения:

«Пролетариат использует свое политическое господство для того, чтобы вырвать у буржуазии шаг за шагом весь капитал, централизовать все орудия производства в руках государства...

Это может, конечно, произойти сначала лишь при по-мощи деспотического вмешательства в право собственнос-ти и в буржуазные производственные отношения...

Однако в наиболее передовых странах могут быть почти повсеместно применены следующие меры.

1. Экспроприация земельной собственности и обраще-ние земельной ренты на покрытие государственных расхо-дов.

...5. Централизация кредита в руках государства посред-ством национального банка с государственным капиталом и исключительной монополией.

...7. Увеличение числа государственных фабрик, орудий производства, расчистка под пашню и улучшение земель по общему плану.

8. Одинаковая обязательность труда для всех, учрежде-ние промышленных армий, в особенности для **земледелия**» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 4. С. 446, 447).

Однако и в государственной экономике хозяйство объ-ективно нуждается в постоянном измерении соотношений между затратами и результатами трудовой активности.

Марксистская концепция говорит о следующем: «...про-изводитель получает обратно от общества за всеми вычета-ми ровно столько, сколько сам дает ему. Например, обще-ственный рабочий день представляет собой сумму индиви-дуальных рабочих часов, индивидуальное рабочее время —

это доставленная им часть общественного рабочего дня, его доля в нем. Он получает от общества квитанцию о том, что им доставлено такое-то количество труда (за вычетом его труда в пользу общественных фондов) и по этой квитанции он получает из общественных запасов такое количество предметов потребления, на которое затрачено столько же труда. То же количество труда, которое он дал обществу в одной форме, он получает обратно в другой форме» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 19. С. 18).

Как видно из приведенной цитаты, авторы теории марксизма предложили осуществлять учет труда и его результатов в непосредственном измерении рабочего времени индивидуума. Но как учесть интенсивность трудовых затрат, все большее усложнение труда? Сведение трудовых затрат различной интенсивности и труда разной сложности только к учету проработанного времени означает введение уравнительного распределения, что является экономической бессмыслицей. В свою очередь, ни интенсивность труда, ни его сложность точно измерить невозможно. Процесс учета трудовых затрат усложняет и прогрессирующая **наукоемкость** труда. И главный вопрос — кто будет осуществлять учет затрат труда в социалистическом обществе? Госплан? Как отмечал выдающийся представитель неолыберальной школы в **экономической** теории Людвиг фон Мизес, «...в социалистическом обществе, где существует только один управляющий (т. е. государство — прим. автора) нет ни цен факторов производства, ни экономического расчета. Предпринимателю в капиталистическом обществе фактор производства через свою цену посылает предупреждение: «Не трогай меня, я предназначен для удовлетворения другой, более насущной потребности». При социализме эти факторы производства немы» (Мизес Л. Бюрократия. Запланированный **хаос**. Антикапиталистическая ментальность. М., 1993. С. 30)¹.

В рыночной экономике стимулирование высококлассной работы достигается путем конкуренции на рынке труда. Именно на этом пути общество достигает высокой производительности и мировых стандартов качества продукции. Конкуренция на рынке труда — это один из

¹ В упомянутых работах Людвиг фон **Мизеса**, а также книге Фридриха фон Хайека «Дорога к рабству» М., 1993, дается исчерпывающий анализ несостоятельности централизованно управляемой системы хозяйства.

основополагающих принципов рыночной экономики. Наряду с рыночным стимулированием труда в высокоразвитой рыночной экономике действует и такое ключевое звено эффективности, как конкуренция среди производителей. Именно конкуренция является мощным ускорителем снижения всех видов издержек в производстве, стремления товаропроизводителей, каждого в отдельности, вырваться вперед в вечной гонке снижения затрат. Такого универсального «вечного двигателя», как конкуренция, дающего энергию всем экономическим звеньям, задавая им направление постоянно растущей экономической эффективности, нерыночное хозяйство не имеет.

«Вечным двигателем» нерыночной системы, действующим в направлении, противоположном экономическому прогрессу, является всеобщее отсутствие интереса в повышении производительности труда, качественной работе, расширении ассортимента товаров, снижении себестоимости, экономии ресурсов, внедрении достижений НТР, повышении квалификации людей.

В свою очередь, всеобщее отсутствие интереса является прямым результатом огосударствления экономики, ликвидации института частной собственности и волонтаризма в определении вознаграждения такого фактора производства как труд.

Все регулирующий и определяющий центр в командно-административной **системе устанавливает** и цены, и оплату труда, предопределяя волевым решением и стоимость продукции и прибыль предприятия. Основой же цены могут быть* лишь конкурентные издержки, и определить их может только рынок. В отсутствие же рынка волонтаризм центра в определении цен, оплаты труда, себестоимости может принимать неограниченные масштабы, что мы и видели на разных этапах нашего бытия.

Насильственное разрушение основ рыночной экономики в виде революционной экспроприации собственности, уничтожения конкуренции привели к сверхмонополизации хозяйства и в конечном счете тупику общественной эволюции. Монополизм, а уж тем более распространенный на все общество — верная дорога к экономической катастрофе. Только идеологическая предвзятость В. И. Ленина не позволила ему расширить трактовки движения монополизма: ведь и в стране «победившего пролетариата» монополия объективно ведет к застою.

Исторический опыт показывает, что эффективная нерыночная экономика — это иллюзия. Она обрекает общество на нищенский уровень потребления, потому что в ней не существует экономических регуляторов, которые заменили бы рыночную конкуренцию на равноценный стимул, воздействующий на наемного работника, товаропроизводителя и экономическую систему в целом.

Основоположники марксизма, как представляется, не смогли спрогнозировать продолжение бурного роста производительных сил в рыночной экономике.

К. Маркс и Ф. Энгельс не отрицали быстрого развития производительных сил в рыночной экономике, но они были убеждены, что капиталистические производственные отношения уже в XIX в. превратились в оковы производительных сил, тормозя дальнейший их рост. Авторы марксистской теории экономического роста не предполагали, что рыночная экономика путем разрешения собственных противоречий движения способна вызвать к жизни дальнейшие промышленные, научно-технические революции, приводящие общество с рыночной экономикой в иное, несравненно более высокое качество.

Проблемы демократии и диктатуры пролетариата

Каким образом государственная идеология может сочетаться с постоянно провозглашаемыми принципами демократии в командной системе? **Ранее** в анализируемой теме говорилось о том, что столпами современного благополучного общества являются рыночная экономика и демократия. Итак, вторая составляющая, обеспечивающая переход общества в более высокое качество, это его демократический дух и демократическое построение, причем демократия пронизывает все общество, от его экономического фундамента, где воплощением экономической демократии является рынок, до политической, юридической, духовной сфер жизнедеятельности.

Проблема не была обойдена в концепции марксизма. «Между капиталистическим и коммунистическим обществом лежит период революционного превращения первого во второе... и государство этого периода не может быть ничем иным, кроме как революционной диктатурой пролетариата» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 19. С. 27).

«Диктатура пролетариата, период перехода к коммунизму впервые даст демократию для народа, для большинства,

наряду с необходимым подавлением меньшинства, эксплуататоров». (Ленин В. И. ПСС. Т. 33. С. 90).

Чеканность выражений, императивность выводов классиков марксизма о сущности демократии рыночной экономики, необходимости и неизбежности ее замены диктатурой пролетариата показали, с учетом последующего исторического опыта, что и здесь обнаружился недостаток прогноза о самодвижении демократии рыночного общества, научившегося решать свои внутренние **противоречия**, не разрушая систему, как предрекали классики, а переводя ее в новое, более высокое качество.

Диктатура и демократия **несовместимы** уже по своей природе. По своей внутренней логике самодвижение диктатуры пролетариата за очень короткий промежуток времени превращается в диктатуру правящей партии, затем в диктатуру узкого круга партийных лидеров и, наконец, в диктатуру одного человека. Здесь уже демократия полностью отмирает, ибо в ней просто нет необходимости. **А** если общество не пропитано духом демократизма, то в нем возможно все: и тотальное огосударствление средств производства, лишенное экономического смысла; попытки введения натурального **продуктообмена**, как этап на пути к коммунизму; «рекордные темпы» индустриализации, приводящие к тяжелейшим диспропорциям в экономике, нерациональному расходованию природных ресурсов и нищенскому потреблению людей во имя государственных интересов; массовая коллективизация, означающая на практике подрыв потенциалов продовольственного снабжения страны; вселенский террор под лозунгом строительства социалистического общества.

Классовое понимание демократии неизбежно привело к монополии на информацию и на истину только правящей политической партии, и как результат — монополизм в экономике, политике, социальной сфере, идеологии. Последствия этого монополизма сегодня переживает наше общество. Понятия «классовое сознание», «классовый подход», «классовая ненависть» сегодня созвучны с понятием «расизма» и неизбежно должны быть заменены понятием «общечеловеческие ценности» как основным критерием цивилизованности общества.

Резюмируя определенную часть анализа сформулированной проблемы, хотелось бы привести теоретические положения экономиста Б. Д. Бруцкуса, написанные в 1921-

1922 г. в работе «Социалистическое хозяйство. Теоретические мысли по поводу русского опыта». По некоторым оценкам, это самое важное исследование по экономике социализма на русском языке в нашем столетии.

«Марксизм не разработал теории социалистического хозяйства, — отмечал Б. Бруцкус, — но он определил его основные принципы как вытекающие частью из того, что социализм должен возникнуть путем трансформации капитализма, частью из того, что они являются постулатами класса, организующего социализм, — промышленного пролетариата.

...Единый план социалистического хозяйства есть центральная идея марксизма. Благодаря наличию такого плана социализм не только обещает унаследовать высокую технику капиталистического хозяйства — он надеется в дальнейшем концентрацией производства и подбором наиболее совершенных типов предприятий поднять ее на высшую ступень и установить такую гармонию между производственной организацией и общественными потребностями, которая в капиталистическом хозяйстве недостижима. Марксизм, как мы указывали, говорит об «анархии капиталистического производства», и он берется ее преодолеть.

...Совершенно очевидно, что экономическая система, которая не располагает механизмом для приведения производства в соответствие с общественными потребностями, несостоятельна. Стремясь преодолеть «анархию капиталистического производства», социализм может повергнуть народное хозяйство в «суперанархию», по сравнению с которой капиталистическое государство являет собой картину величайшей гармонии» (Бруцкус Б. Д. Социалистическое хозяйство. Теоретические мысли по поводу русского опыта. «Новый мир» № 8, 1990. С. 174, 179, 187, 193-194).

§ 2. Сущность командно-административной системы хозяйства

Нерыночная система хозяйства, созданная в нашей стране и по нашей модели в ряде зарубежных стран, имеет много разных названий: «экономика дефицита», «административно-командная экономика», «нетоварный социализм» и т. д.

Представляется, что наиболее полно системе нерыночного хозяйства отвечает название «командно-администра-

тивная система». Попытаемся в основных чертах раскрыть ее сущность.

Экономической основой анализируемой системы является директивное (**централизованное**) планирование. Все и вся определяющий центр материализует свою политическую волю в виде экономических планов. В экономике господствует государственная собственность. Абсолютно централизованный экономический план имеет разбивку директив по регионам, отраслям, отдельным производителям, включая и сельское хозяйство. Непременным элементом системы является административная коллективизация сельского хозяйства, имеющая следствием экспроприацию трудовой частной собственности, насильственное объединение **частных товаропроизводителей** в колхозы и совхозы, жестко контролируемые централизованным государством, полностью монополизировавшим экономику и власть. Облеченное в форму обязательной директивы плановое задание доводится до каждого **субъекта** планирования.

Общую схему взаимодействия государства и экономики в командной системе можно рассмотреть на основании **рис. 1.**

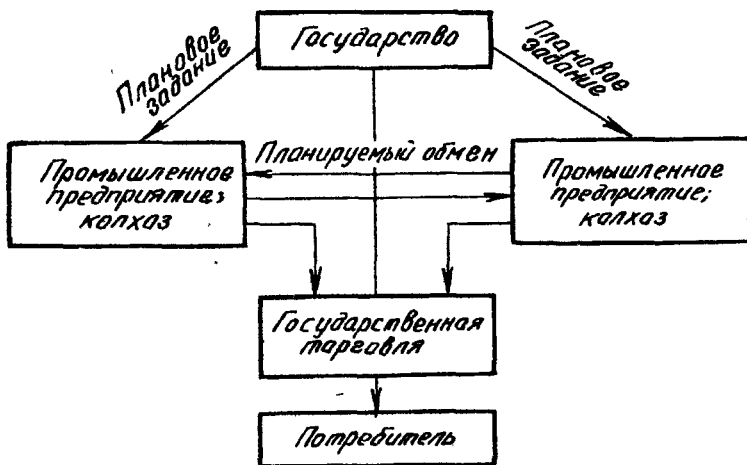


Рис. 1.

Как видно из схемы, в такой системе хозяйства отсутствует обратная связь между потребителем и производителем (все стрелки от государственных предприятий идут к по-

ребителю сверху вниз), что на практике хорошо отражено поговоркой «Бери, что дают».

Реализация хозяйственных решений в системе, основанная на плановых директивах, представлена на рис. 2.

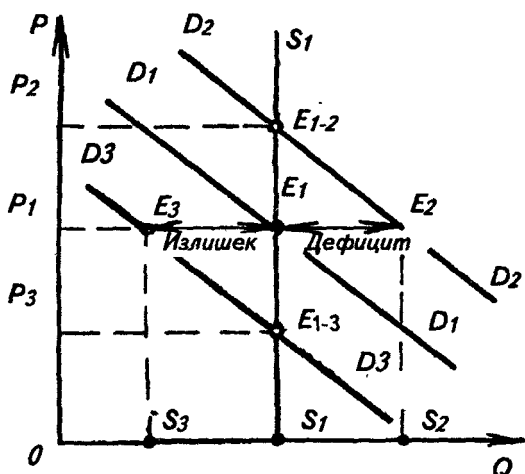


Рис. 2.

При определении планового задания на определенный временной период центр фиксирует объем предложения (S_1S_1). Одновременно устанавливается административная цена P_1 , предполагающая точку равновесия E_1 между спросом D_1D_1 и предложением S_1S_1 . Назначая административную цену, плановые органы исходят из явно нереальной предпосылки, что спрос в течение определенного периода времени не изменится, что, в сущности, равнозначно отсутствию каких-либо изменений в потребностях населения.

В том случае, если спрос на запланированную продукцию поднялся до уровня D_2D_2 , то при фиксированной цене P_1 спрос на продукцию составит OS_2 , вместо прежнего OS_1 . При неизменном запланированном предложении образуется дефицит в размере S_1S_2 . При свободном рыночном ценообразовании изменение спроса до уровня D_2D_2 повлекло бы за собой изменение цены до уровня P_2 и перемещение точки равновесия в E_{1-2} , что сделало бы невозможным дефицит.

В другом **варианте** с падением спроса до уровня D_3D_3 спрос составляет величину OS_3 при цене P_1 , а предложение по-прежнему осуществляется в объеме OS_1 и как результат — излишек S_3S_1 . При рыночных ценах в силу изменения спроса до уровня D_3D_3 цена понизилась бы до положения P_3 , а точка равновесия между спросом и предложением перешла бы в **Е 1-3**, без возникновения излишка продукции.

Отдельно нужно сказать о механизме принятия экономических планов в командно-административной системе. План принимается на высшем форуме правящей политической партии **и** в высшем законодательном органе страны, что освящает сращивание политических, исполнительных **и** законодательных структур общества и является одним из главных признаков тоталитаризма. После этого контроль за исполнением плана, принявшего форму закона, может осуществляться на основе административно-уголовной и партийной ответственности.

Директивное задание плана сопровождается выделением бесплатных для производственной единицы ресурсов и фондов заработной платы, определяемых административным центром страны. Общий центр определяет не только объем выделяемых ресурсов и фондов заработной платы, но и номенклатуру **варов**. Элементарный анализ показывает, что сделать это даже приблизительно, хотя бы по небольшой группе производителей, невозможно. А если **страна** располагает большим производственным потенциалом, то сама мысль о директивном планировании заставляет задуматься об абсурдности таких планов.

Руководящий центр **является** безраздельным, т. е. абсолютно монопольным собственником любой продукции, изготовленной на **предприятиях**. Подобная экономическая практика в отсутствие конкуренции приводит только к одному результату — производители могут работать, не взирая на качество продукции.

Производители и оптовые потребители промышленной продукции связаны экономически и административно друг с другом. Потребители лишены права выбора, они получают, но не покупают (хотя и платят деньги), лишь то, что им выделено производителем по воле центра (см. рис. 1). Принцип соответствия спроса и предложения заменен волей центра, материализующей принятые политические и идеологические решения.

В рыночной экономике факторные доходы (заработная плата, процент, прибыль, земельная рента) выполняют роль стимулов, способствующих наиболее эффективному распределению ресурсов.

В командной системе заработная плата не является рычагом эффективного распределения труда в силу жесткого декретирования ее государством вне зависимости от качества и количества производимой продукции. Результат — отсутствие стимула к производительному труду (механизм установления заработной платы будет рассмотрен далее в связи с мотивизацией труда и принуждением).

Процентная ставка не может служить в командной экономике средством эффективного распределения инвестиций. В условиях льготного кредитования, хронического списывания долгов нерентабельным предприятиям ни о какой эффективности говорить не приходится. Инвестиции осуществляются исходя из идеологических и политических приоритетов правящего центра.

Ресурсы достаются производителям либо бесплатно (земля), либо по низкой цене, а следовательно, неизбежно расточительное их использование..

В условиях государственной монополии на трудовые ресурсы, инвестиции и землю заработная плата, процент и рента не могут являться равновесными ценами, поскольку вообще не существует рынков труда, капитала и земли.

В директивной экономике в принципе невозможно существование такой категории, как альтернативные издержки, а следовательно, нет и разграничения на экономическую и бухгалтерскую прибыль. И директор промышленного предприятия, и директор магазина, и руководитель банка — все они лишены альтернативы использования свободных денежных средств, ибо все эти предприятия находятся в собственности государства.

В практике неконкурентной системы экономики отсутствует состояние предельной фирмы (см. гл. 6, § 5), а также нет предприятия, получающего квази ренту или фирмы-банкрота. В результате убыточные предприятия — на дотации, прибыльные — переводят средства в бюджет и не существует объективного механизма определения **эффективно** работающих предприятий. Отсутствие стимулирующей роли прибыли и угрозы банкротства из-за убытков лишает предприятия необходимости эффективной работы. Основная цель — выполнение плановой директивы.

В условиях командной системы так называемый хозрасчет носит формальный характер. Производители вносят все свои финансовые средства в обязательном порядке в бюджет, а потом средства ему выделяются из бюджета. Суммы, вносимые в бюджет, и выплаты из него не взаимосвязаны и тем самым демонстрируется определяющая роль власти в экономике. Субъективная воля центра определяет и уравнительные выплаты без видимой связи с бюджетными платежами, и привилегированные дары и льготы, также назначаемые центром. Экономические потребности предприятия формируются и удовлетворяются центром. Перечисление денег предприятиями происходит через банковскую систему, является исключительной монополией государства, и эта система неустанно следит за финансовым обеспечением власти центра. Если к этому добавить принадлежность председателя правления Госбанка к высшей партийно-административной управленческой элите, то картина социалистической экономики выглядит вполне зримо. Кредитные рычаги, возможность получения кредитов под невысокий процент, перспектива получить в дальнейшем списание задолженности приводят как к паразитизму производителей, так и к финансовому укреплению центральной власти.

Важно отметить, что предприятия, стремясь выполнить плановую директиву, сталкиваются с бюджетным ограничением (см. подробнее: **Корнаи Я. Дефицит.** М., 1990, гл. 13) Смысл понятия бюджетного ограничения состоит в том, что сумма денежных доходов предприятия и его денежных фондов потенциально должна быть равна сумме расходов предприятия за определенный период. Бюджетные ограничения, отмечает **Я. Корнаи**, возникают как на предприятии, **так и** в учреждении **или** в домашнем хозяйстве. Термин «бюджет» используется в данном случае в широком смысле как синоним плана денежных расходов (**Корнаи Я. Дефицит.** М., 1990. С. 49).

Существует несколько факторов, придающих бюджетному ограничению в рыночном хозяйстве жесткий характер (**Я. Корнаи** выделяет пять факторов, или условий):

1. Экзогенные цены. Это означает, что предприятие является не «ценоискателем», а «ценополучателем» (см. гл. 7), т. е. цена задана рынком и отдельная фирма не в состоянии повлиять на закупочные цены или на цены, по которым реализуется продукция.

2. Жесткая система налогообложения. Это означает не просто высокие налоги, а то, что предприятие не может повлиять на нормативы налогообложения, не получает льгот при уплате **налогов**, изымаемых в обязательном порядке.

3. Отсутствие безвозмездной государственной помощи. Это значит, что государство не дотирует текущее производство и не покрывает безвозмездно расходы на капиталовложения.

4. Отсутствие возможности получения кредита. Все закупки ресурсов оплачиваются наличными. Межфирменный кредит не допускается (сравним это жесткое условие с практикой взаимных неплатежей, или «сидением на карте» в российской экономике 1992-1993 гг.).

5. Невозможность внешних финансовых вложений. Здесь имеется в виду, что собственники могут изымать прибыль, но при этом они не имеют права вкладывать ее вновь в развитие предприятия.

Я. Корнаи подчеркивает, что условия 4 и 5 выполнимы лишь в абстрактном случае и в стационарной экономике, т. е. в условиях простого **воспроизводства**.

Предприятия в любой хозяйственной системе стремятся смягчить жесткое бюджетное ограничение. Отчасти это удастся сделать и в условиях рыночной **экономики**: монопольная власть на рынке позволяет фирме в той или иной степени диктовать цены (пункт 1); обращение к кредиту позволяет смягчить условия пункта 4 и т. д., но заметим, что и в этих обстоятельствах бюджетное ограничение рыночной фирмы остается почти жестким: кредит всегда предоставляется на жестких условиях и только в том случае, если есть гарантии его возврата, да и в области ценообразования монополии всегда ограничены платежеспособным спросом покупателей.

В командной экономике предприятие действует в условиях **мягкого бюджетного ограничения**. Достаточно обратиться к указанным пяти пунктам и увидеть, что, во-первых, социалистическое предприятие может переложить часть своих ресурсов на **потребителей** — ведь в такой системе господствуют фирмы-монополии, или, как говорят, поставщик диктует цены. Во-вторых, предприятия систематически получают налоговые льготы и отсрочки в уплате налогов. В-третьих, широко практикуется безвозмездная государственная помощь (дотация, субсидии, спи-

сание долгов и т. п.). В-четвертых, кредиты выдаются и тогда, когда нет никаких гарантий их возврата. В-пятых, внешние финансовые вложения нередко осуществляются не для развития производства, а для покрытия возникающих финансовых трудностей, и все это — за счет государственной казны. Использовать заемные средства **при** помощи рынка ценных бумаг невозможно вследствие отсутствия такового при социализме.

Уже цитировавшийся ранее Я. Корнай, выдающийся венгерский экономист с мировым именем, характеризуя социалистическую экономику, отмечает: «В довольно обширной области — прежде всего в сфере предприятий — деньги являются лишь пассивным средством расчета, а не **активным** стимулом и результатом действий. Существуют глубинные причины институционального характера, по которым в **этой** сфере бюджетное ограничение не может стать достаточно жестким. Денежное предложение — при заданных институциональных условиях — должно приспособливаться к меняющемуся денежному спросу в реальной хозяйственной деятельности. Центральный банк не является учреждением, находящимся вне системы, и не может свободно решать, принимать или не принимать фридменистские* рецепты. Напротив, этот банк представляет собой эндогенный элемент системы, который в силу необходимости должен удовлетворить ее денежный спрос» (Корнай Я. Дефицит. М., 1990. С. 554).

В нерыночном хозяйстве происходит административное установление заработной платы (см. рис. 3).

Рыночная заработная плата устанавливается в процессе конкуренции при соотношении спроса и предложения на рынке труда и равна $\frac{W}{P}E$ при объеме труда L_F и точке пересечения E . В командной экономике государство устанавливает заработную плату ниже равновесного уровня ($\frac{W}{P}MN$ ниже $\frac{W}{P}E$). Движение заработной платы к уровню равновесия $\frac{W}{P}E$ исключительно затруднено.

* М. Фридмен — наиболее известный представитель школы монетаризма. См. гл. 2, 15.

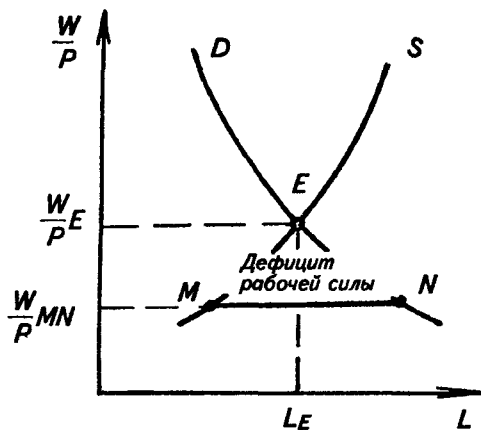


Рис. 3.

Каждый индивидум в командной системе имеет в соответствии со своей специальностью зарплату одного уровня до всей стране. Предприятию диктуются и **количество** занятых, и специализация. Патернализм власти, хотя и формально выглядит гарантом занятости и обеспеченности, в реальной экономической жизни приводит к отрыву материальных доходов от результатов труда. Цель подобной экономики абсурда — не удовлетворение потребностей потребителя, а воспроизводство производителей, содержащих властный центр, и поэтому выдача зарплаты без учета результатов труда превращается из экономической бессмыслицы в рассчитанную политику по консервации политически индифферентного **человека** и социально-политического статус-кво.

Если материальные стимулы не работают, нужно **принуждение к труду**. Важнейшей из мер принуждения в командной системе является идеология.

Эта мера на практике работает в совокупности с другими, и следующая из них — **политические репрессии**. Этот вид принуждения имел целью искоренение инакомыслия в стране, в том числе и экономического. Размах репрессий пока трудно обозначить официальными данными, но, по некоторым оценкам, он следующий: в невоенное время (во время революции и революционного преобразования) народ СССР потерял 66 млн. 700 тыс. человек (см. Курганов И. Три цифры. Аргументы и факты. № 13. 1990).

Еще **один** вид принуждения — через аграрную систему. Практически лагерный труд на селе приводил к потенциальному разрушению сельскохозяйственного производства.

Таким образом, все меры принуждения к труду — идеологизация общества, политические репрессии, огосударствление сельской экономики использовались для создания и упрочения командно-административной системы. Идеологи тоталитаризма утверждают, что без этого, в частности, невозможно было провести индустриализацию советских республик.

Однако курс на индустриализацию после отказа от рыночных отношений НЭПа себя не оправдал. Расчеты, основанные на данных о выпуске нескольких десятков важнейших видов народнохозяйственной продукции в натуральном выражении показывают, что в период 1922-1928 гг. темпы прироста были более чем в 3 раза выше, чем в первой пятилетке (1928-1932), и почти в 3 раза выше, чем во второй пятилетке (1933-1937) (см.: Нит И. В., Медведев П. А., Фрейнкман Л. М. Новый хозяйственный механизм и директивность планирования. М., 1987. С. 8). В третьей же пятилетке (1938-1942) имел место абсолютный спад производства в ряде отраслей тяжелой индустрии: производство автомобилей сократилось в 1940 г. по сравнению с 1939 г. на 28%, а тракторов — на 25% (см.: Некрич А. М., 1941. 22 июня. М., 1965. С. 70).

Приведенные цифры являются ответом на довод апологетов командно-административной системы о том, что страна без перехода от НЭПа на режим ускоренной индустриализации не могла бы материально подготовиться к войне. Как видим, при переходе на режим ускоренной индустриализации темпы роста промышленности упали втрое, а перед самой войной, несмотря на репрессивное принуждение к труду, а отраслях тяжелой индустрии произошел спад, достигший почти 30%. Ресурсы для ускоренной индустриализации по сценарию командно-административной системы черпались из колхозного сектора и принудительного труда заключенных.

Колхозный сектор, созданный как результат насильственной коллективизации, был абсолютно неэффективен в экономическом плане. Сталин в 1929 г. обещал, что наша страна станет «одной из самых хлебных стран, если не самой хлебной страной в мире» через каких-нибудь три

года (см.: Шмелев Н., Попов В. На переломе: **экономическая** перестройка в СССР. М., 1989. С. 77).

Всего за первую пятилетку ежегодно из сельского хозяйства изымалось на экспорт 2-3 млн. т зерна. Далее экспорт снизился и достиг этих цифр в конце 30-х гг. Для примера, в 1913 г. царская Россия без чрезвычайных мер и **репрессий** экспортировала более 9 млн. т зерна. Колхозный сектор ничем не отличался от государственного, разница была лишь в том, что оплата труда долгое время не была гарантированной. Задания государства были порой так велики, что колхозники ничего не получали за свой труд, у них ничего не оставалось, все изымалось. Работа в колхозе была всего лишь условием приобретения права на личное подсобное хозяйство. Выкачка ресурсов из колхозной системы приводила к деградации сельского хозяйства, усугубляла экономическую неэффективность самой колхозной системы.

Таким образом, экономика командно-административной системы сталинского периода представляла собой «лагерную экономику». По некоторым данным, в лагерях в разное время находилось от 10 до 15 млн. заключенных, а в 1953 г. — в год смерти Сталина — 12 млн. заключенных, т. е. 1/5 — 1/4 всех занятых в материальном производстве. К концу 30-х годов система лагерей настолько расширилась, что были созданы отраслевые управления ГУЛАГа. Заключенные строили города (Магадан, Ангарск, Норильск, Тайшет), каналы (Беломорско-Балтийский, Москва — Волга), железные дороги (Тайшет — Лена, **Бам** — Тында). Лагеря давали в годы войны половину добываемого в стране золота, треть платины, огромную часть древесины.

Если добавить сюда 35 млн. закрепленных на земле крестьян (более 3/5 всех занятых в отраслях материального производства), у которых условия труда были вполне сравнимы с лагерными, то получается, что примерно 4/5 занятости в экономике базировалось на внеэкономическом принуждении самого худшего вида — самом неэффективном способе хозяйствования в истории (см.: Шмелев Н., Попов В. Указ. Соч. С. 85, 88, 89).

Продлил существование командно-административной системы, основанной на внеэкономическом принуждении, и такой фактор, как природный. Не оцененные рынком бесплатные природные ресурсы фактически отбирались у будущих поколений для поддержания функционирования системы.

Командно-административная, т. е. социалистическая экономика ввиду имманентно присущего ей хронического дефицита не может функционировать без «черного рынка», олицетворяемого теневой экономикой.

Теневая экономика определяется как неконтролируемое обществом производство, распределение, обмен и потребление **товарно-материальных** ценностей и услуг. Она включает в себя все неучтенные, нерегламентированные, отличные от изложенных в нормативных документах и правилах хозяйствования виды экономической деятельности.

Струн -ура теневой экономики определяется следующим образом:

- криминальная экономика, включающая экономическую и общеуголовную преступность;

- фиктивная экономика — это официальная экономика, выдающая фиктивные результаты своей деятельности за реальные;

- неформальная экономика — базируется на личных контактах между экономическими субъектами, заменяющими официально установленную организацию экономических взаимосвязей;

- нелегальная вторая экономика — состоит из незарегистрированных и запрещенных законом видов деятельности.

Весьма показательны абсолютные оценки различных явлений теневой экономики (данные на конец 80-х гг.);

- повторный счет, являющийся типичным показателем фиктивной экономики, составлял 36-40% стоимости общественного продукта, т. е. около 600 млрд. руб.;

- непроизводительные расходы и потери — около 40 млрд. руб.;

- объем выпуска некачественной продукции — **110** млрд. руб., а приписки — 15-20 млрд. руб.;

- искусственный дефицит — 40 млрд. руб.;

- фиктивные зарплаты и премии — 30-35 млрд. руб.

По некоторым оценкам, общие доходы от теневой экономики достигли 175 млрд. руб., что составило 20% ВВП.

Основной причиной существования в таких масштабах теневой экономики является отсутствие частной собственности на средства производства и существовавшие десятилетиями командно-административные методы управления.

Одним из главных факторов, питающих теневую экономику, является разрыв между ценами спроса потребления

и административными ценами, с которыми связаны дефицит и государственное распределение товарных ресурсов. **Время** от времени система мимикрирует, демонстрируя заботу о благе народа. В «золотой век» снижения цен в послевоенное сталинское время система лишь немного в этом отношении опустилась вниз с очень высокой ступени.

Цены в течение десятилетий повышались. Общий их уровень в государственной и кооперативной торговле с 1928 по 1940 год вырос в 6,5 раза. К 1947 г., моменту реформы цен и зарплаты, система пришла к трехкратному удорожанию против довоенного. А зарплата увеличилась на **45,8%**. В это же время 25 млрд. руб. у населения изымали практически обязательные тогда госзаймы. Все это и было базой для некоторого последующего понижения цен. При этом идеологизированное, при государственной монополии на информацию, население воспринимало это понижение цен как очередной шаг в «интересах народа».

Командная система, устанавливая твердые ставки заработной платы, должна иметь и фиксированные цены на основные потребительские товары. Цена подобной экономической политики — подавленная инфляция, которая проявляется в виде низкого качества товаров, **вечном** дефиците и в виде очередей.

Ценообразование на рынке товаров и услуг в командной экономике можно графически проанализировать на рис. 4.

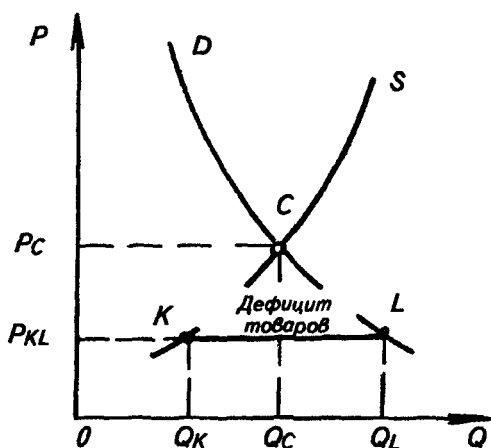


Рис. 4.

Равновесная цена, определяемая соотношением спроса и предложения в точке C , равна уровню P_C . Государство устанавливает постоянные цены (P_{KL}), при которых объем предложения товарной массы — OQK , а объем спроса — OQL . В результате $Q_K Q_L = KL$ — это хронический дефицит товарной массы, запрограммированный низкими стабильными ценами. Дефицит — неизбежное следствие так называемых стабильных цен.

Результат социалистического ценообразования можно рассматривать, используя уравнение обмена $MV=PQ$. Если предприятиям невыгодно наращивать объем товарной массы (Q) вследствие фиксированных цен, то неизбежен товарный дефицит. Нарастающий объем денежной массы (M) вследствие устанавливаемых трудностей ее превращения в товары приводит к ажиотажному спросу — ускорению V , что в целом давит на цены в сторону их повышения. Государство же оставляет цены фиксированными, что означает развитие и стимулирование подавленной инфляции в виде нарастающего дефицита, очередей и т. п. «Одним из явлений, сопутствующих дефициту (а возможно, и стимулирующих его), может быть сдерживаемая административным фиксированием цен инфляция...» (Корнаи Я. Дефицит, 1990. С. 578).

В отношениях с мировым хозяйством в социалистической экономике господствовал остаточный принцип, диктовавший обеспечение независимости страны от импорта. Экспорт осуществлялся в таких объемах, чтобы можно было заработанной валютой оплатить импорт. Деление контрагентов осуществлялось по мировоззренческим критериям: социалистические, капиталистические, развивающиеся страны. Излишне говорить о том, что вся внешнеэкономическая деятельность проводилась через государственные организации. При прогрессирующем отставании командной системы от мирового уровня, при закрытом типе экономики ни о какой конвертируемости национальной денежной единицы **не** могло быть и речи. Иначе говоря, командная система экономики — это всегда автаркия в отношении мирового рынка.

Итак, внешне благополучное, сбалансированное и стабильное социалистическое хозяйство (низкие цены, отсутствие безработных, гарантированные заработки) скрывает за своим фасадом подавленную инфляцию и подавленную безработицу. Рано или поздно, но эти процессы должны были выйти наружу и принять открытую форму.

§ 3. Экономика власти: некоторые итоги и выводы

Десятилетия существования в нашей стране командно-административной системы привели не к формированию экономики потребления, а к созданию **экономики власти**. Такой тип экономики может обеспечить весьма невысокий (по западным стандартам) уровень потребления подавляющей части населения и то — или **за счет прошлых поколений (лагерный труд на «стройках коммунизма»)**, или **за счет будущих — распродажа богатейших природных ресурсов**. Экономика власти направлена не на удовлетворение потребностей людей, а на поддержание жизнедеятельности существующей командно-административной системы.

Какова же историческая цена сформировавшейся командно-административной системы?

Ф. Достоевский еще в 1871 г. сделал предположение, что социальное переустройство общества может обойтись народу в сто миллионов голов. Население СССР, по некоторым оценкам, потеряло в связи с событиями 1917-1959 гг. **110,7** млн. человеческих жизней (Курганов И. Три цифры. Аргументы и факты. № 13, 1990). Какой ценой это можно измерить?

Командно-административная система несовместима с объективными критериями экономических решений. Вопрос соизмерения затрат и результатов может решаться только косвенно, через деньги, а чтобы это соизмерение носило объективный характер, нужен рынок. Сосуществование рынка и командно-административной системы в принципе невозможно.

«Преимущество» плановой экономики в формировании экономического роста без кризисов в реальной хозяйственной практике выливается в уничтожение циклической формы развития, а следовательно, отсутствие экономических стимулов качественного и количественного обновления основного капитала.

Важно понимать, что циклические кризисы, имманентные рыночной экономике, играют роль «созидающего разрушения», отбраковывая все неконкурентоспособное.

Все предыдущие попытки изменить командно-административную систему путем частичных реформ не увенчались, да и не могли увенчаться успехом (см.: Бирман И. Реформа экономики абсурда: к собственной собственности. М., 1991).

Обществу нужно не «обновление», не «перестройка», а переустройство на принципах, выработанных мировой цивилизацией.

Представляются интересными суждения на этот счет академика **А. Н. Яковлева**.

«В целях кардинального изменения всего нашего социального бытия необходимо сосредоточить всю деятельность по направлениям, способным определить уход от прошлого и придать качественно новый облик обществу. Эти направления я символически называю «Семь Д»: Де-паразитация; Демилитаризация; Денационализация; Декolleктивизация; Демонополизация; Деиндустриализация — экологическая; Деанархизация. (Яковлев А. Предисловие. Обвал. Послесловие. М., 1992. С. 183),

Категорическим императивом всего общественного переустройства должно стать изменение всех сторон жизни общества на принципах демократии. Одной из самых трудных задач здесь будет изменение стиля мышления наших людей на демократический. Дело в том, что все предшествующее бытие, условия жизни многих поколений сформировали совершенно не демократический образ мышления наших людей (см. Бердяев **Н. А.** Истоки и смысл русского **коммунизма**. М., 1990; Бердяев **Н. А.** Судьба России. М., 1990; Бердяев **Н. А.** Русская идея. Основные проблемы русской мысли XIX века и начала XX века; Сорокин **П. А.** Основные черты русской нации в двадцатом столетии. В кн.: О России и русской философской культуре. М., 1990).

Демократия должна пронизывать все наше общество: от индивидуального мышления до экономики и политического устройства. Только демократия является гарантией необратимости перемен.

О необходимости изменения командно-административной системы высказываются разные точки зрения: о направлениях перемен, а также об их темпе. Заслуживают внимания мысли на этот счет уже цитировавшегося **Я. Корнаи**:

«1. На закате средневековья человечество перешло к рыночной экономике, основанной на частной собственности. Это Первая Дорога. Советский Союз был первой страной — за ним последовали другие страны, свернувшие на Вторую Дорогу, которая привела к господству бюрократической командной экономики, основанной на общественной собственности. Оказалось, что Вторая Дорога

ведет в тупик. Хотя за несколько десятилетий был достигнут значительный экономический рост, однако его цена была ужасной: страдания людей, упадок ряда отраслей хозяйства.

...Третьего пути не дано. Народы, десятилетиями следовавшие по Второй Дороге, обретут мир, согласие и нормальную экономику тогда и только тогда, когда после долгих и болезненных поисков они выйдут на Первую Дорогу.

2. Ключевой момент преобразований состоит в том, чтобы на первый план выступила частная инициатива, получила юридическую защиту частная собственность. Нечего надеяться на значительное улучшение ситуации в экономике, пока в решении этих вопросов сохраняется двойственность, пока частные предприятия одновременно и поощряются, и преследуются, и одобряются, и презируются. Десятилетия антибуржуазной пропаганды оставили глубокие язвы в общественном сознании, и они еще долго не заживут.

...Переход может быть успешным до тех пор, пока правительство опирается на широкую международную поддержку. Необходимо сильное правительство, но его сила не должна быть основана на запугивании **народа**. Надежда появится только тогда, когда все, кто захочет участвовать в этих великих преобразованиях, объединят свои усилия» (**Корнаи Я.** Пусть к свободной экономике. М., 1990. С. 2-4).

Основные понятия:

Централизованное планирование

Огосударствленная экономика

Товарный дефицит

Товарный излишек

Фиксированные цены

Подавленная инфляция

Бюджетное ограничение: (мягкое, жесткое)

Подавленная безработица

Отсутствие трудовых стимулов

Теневая экономика

Принуждение к труду

Черный рынок

Отсутствие альтернативных издержек

Автаркия

Экономика власти

Глава 24. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Необходимость в общественных преобразованиях назрела давно, что выражалось в попытках проведения различных экономических реформ и экспериментов. Но все эти попытки не шли дальше совершенствования существовавшей системы. В итоге улучшения экономической ситуации не происходило. Требовался новый, качественно иной подход к осмыслению достигнутого и к перспективе. В самом деле, **если** в огромной стране есть значительные природные и трудовые ресурсы, солидный интеллектуальный потенциал, но нет нужных результатов, причину надо искать в самой общественной системе.

§ 1. Основные черты и проблемы переходного периода к рынку. Формирование рыночной структуры

В предыдущей главе мы выяснили, какое наследство оставила командно-административная система к началу 1992 г., т. е. времени, когда экономическая реформа в России стала делать первые шаги:

- тотальное огосударствление экономической сферы;
- сверхмонополизация и **деформированность** структуры экономики с крайне высокой степенью милитаризации;
- подавленная инфляция;
- скрытая безработица;
- тотальный дефицит товаров и услуг, их повсеместное rationирование;
- отсутствие экономических мотивов к трудовой деятельности;
- господство социального иждивенчества, эгалитаристской и патерналистской психологии подавляющего большинства населения.

Каковы основные проблемы, которые должны быть решены в переходный период? Это — приватизация, макроэкономическая стабилизация, поощрение предпринимательства, либерализация внешнеэкономических связей. Обязательно — социальная политика, направленная на защиту лиц с низкими доходами.

Как известно, рыночное хозяйство предполагает взаимосвязанную систему рынков: товаров, труда, капитала и др.

В связи с этим важнейшими целями в переходный период **являются**.

Цель первая — развитие рынка товаров и **услуг**. При этом речь идет как о товарах и услугах производственного, так и непроизводственного назначения. Казалось бы, что подобный рынок не нов, он уже был и есть. Однако подлинный рынок товаров — не просто место продажи и купли, подлинный рынок — это свободное ценообразование, когда подавляющая масса продукции производится в частном секторе.

Цель вторая — **формирование** финансового **рынка**. Речь идет о специфическом, ранее для нашего бытия не знакомом рынке ценных бумаг (акций, облигаций и др.). Значение такого рынка трудно оценить, если не опираться на опыт западных стран, свидетельствующий о его важной роли в жизни общества. В принципе финансовый рынок — это вершина рыночной структуры, сложнейший и чуткий механизм его регулирования и подстройки. Переходный период как раз и необходим, чтобы создать и апробировать такой рынок, ибо без акций, облигаций и других ценных бумаг рыночная экономика немыслима. Выпуск и свободное обращение ценных бумаг, **свидетельствующих** о том, что их владелец является собственником капитала и имеет право на доход — необходимые условия покончить с монополизмом государственной собственности на заводы, фабрики, недвижимость.

Другими словами, обладатели ценных бумаг (а они в развитом рыночном хозяйстве исчисляются миллионами) получают возможность не только иметь дополнительные источники доходов, но и становиться собственниками; это серьезно снижает и социальную напряженность в обществе.

Цель третья — создание и регулирование рынка труда.

В рыночных условиях для населения закончился период гарантированной занятости, когда руководитель предприятия был лишен возможности уволить непроизводительного работника, если только с его стороны не было зафиксировано антиобщественного поведения. Рабочие места были гарантированы для выпускников высших и средних специальных учебных заведений, других категорий населения. Теперь же вводится контрастная система найма работников, которая призвана повысить ответственность обеих

сторон в ходе рационализации занятости. Ведь на рынке труда, так же, как и на рынке товаров и услуг, несоответствие между спросом и предложением — вещь довольно болезненная.

Итак, рыночная экономика — это экономика, в которой взаимодействуют рынки товаров и услуг, ценных бумаг, труда. Пути к такой экономике отнюдь не однозначны. Какая же дорога ведет к рынку? Ответ на этот вопрос видится во взаимосвязи политических и экономических шагов, о чем будет сказано далее.

§ 2. Приватизация

Приватизация — коренной вопрос перехода к рынку. Она означает движение к TOMV, чтобы ведущие позиции занял частный сектор: индивидуальное предпринимательство, акционерные общества, совместные предприятия. От того, как она будет проведена, зависит и социальный мир, и то, как заработают рыночные стимулы. Приватизация позволит восстановить равноправие и неприкосновенность всех форм собственности — государственной, коллективной и частной. Только возвратив человеку собственность, можно рассчитывать на появление заинтересованного и ответственного производителя конкурентоспособной продукции.

Приватизацию иногда называют тихой революцией, которая завоевывает мир. В самом деле, в той или иной мере в этом процессе ныне участвуют более 50 стран: распродаются государственные предприятия, сельское **хозяйство** и промышленность выводятся из-под государственного контроля, сдаются в аренду правительственные службы. Стремительность и размах этих преобразований особенно усилились в **1981** г., и теперь они проводятся в странах всех идеологических направлений и с любым уровнем развития. Идея приватизации оказалась актуальной и привлекательной для многих государств, разительно отличающихся друг от друга.

Предпосылки приватизации. Основной причиной приватизации, особенно в наименее развитых странах, послужило вызванное бюджетными кризисами осознание того, что государственные предприятия, как правило, выступают растратчиками национального богатства. Сложилось довольно устойчивое мнение, что вместо накопления прибы-

ли **или** эффективного предоставления услуг они лишь опустошают казну. Отсюда, естественно, и делается вывод о необходимости упрочить роль **частного** сектора.

Со временем большинство государственных предприятий, являющихся монополиями, превратились в не что иное, как агентства по найму, обеспечивающие работой политических союзников, неудавшихся политических деятелей, отставных **военных**. Во всех странах эти предприятия существуют за счет прямых и косвенных налогов. На плаву они держатся благодаря налоговым льготам, получая, кроме того, дополнительные субсидии в виде иностранных займов и кредитов от внутренних банков, обкрадывая таким образом частный сектор на рынках капитала. Само присутствие таких государственных монстров препятствует развитию предпринимательства и обновления.

В случае с российской экономикой проблема усугубляется тем, что долгие годы людям вбивали в голову идею О якобы порочности, неестественности частной собственности. Внушалась мысль о том, что процесс огосударствления носит объективный характер, не оставляющий частной собственности никакой перспективы. На подавление естественного стремления человека к частной собственности была брошена вся мощь государственной машины. В разрушении и деформации отношений собственности кроются главные причины банкротства командно-административной системы.

Международный опыт приватизации. По некоторым оценкам, в 1984 г. доля государства в экономике 19 западноевропейских стран стала впервые снижаться за период с начала Второй мировой войны. Приватизация получила стремительное распространение в Европе, поскольку государственная собственность не принесла ожидаемых результатов — меньшую степень иерархичности и более заинтересованное и инициативное участие трудящихся.

В **«революции»** приватизации на первое место вышла Великобритания: около трети занятых в производстве — в общей сложности 600 тысяч рабочих мест — были переведены в частный сектор в результате распродажи государственных компаний. Эта мера в сочетании с полученной прибылью от продажи государственного жилого фонда принесла британскому казначейству более 26 миллиардов долларов и снизила долю государства во внутреннем производстве с 10 до 6%.

Некоторым государственным предприятиям, например, было предложено распродать или безвозмездно раздать акции своим рабочим и служащим. Так, в 1982 г. рабочие и служащие крупнейшей в Англии компании автогрузовых перевозок «Нэшнл фрайт консорциум» приобрели 83% ее акций стоимостью примерно по 500 долл. каждая. С того времени производительность возросла на 30% и компания стала настолько прибыльной, что ее акции повысились в цене в 40 раз. Затем настал черед «Бритиш телеком», шестой в ряду наиболее крупных в мире телефонных компаний, нуждавшейся в средствах для модернизации оборудования. Английское правительство распродало 51% акций на самую высокую по тем временам сумму. Предпочтение **отдавалось** тем, кто работает в «Бритиш телеком»: акции купили 96 процентов ее рабочих и служащих.

Когда в 1979 г. М. Тэтчер стала премьер-министром, каждый дом или квартира в Англии принадлежали государству и сдавались внаем за частично субсидируемую плату. В последующие шесть лет почти миллион домов или квартир (около 17% общего государственного жилого фонда) были проданы со скидкой до 60% — в зависимости от срока проживания.

Если в 1979 г. лишь 5% англичан владели акциями, то уже к концу 1986 г. эта цифра возросла до 16%. По некоторым оценкам, снижение инфляции с 24 до 4% объясняется именно тем, что правительство распродало почти половину принадлежащих государству отраслей промышленности и значительную часть жилого фонда.

На примере приватизации в Англии было определено по меньшей мере 22 различных способа частичной или полной передачи собственности и функций по предоставлению услуг частному сектору. Способы самые разные: распродажа и безвозмездное распределение акций, подряды на оказание услуг, отчисления со стороны пользователей, продажа государственного жилья квартиросъемщикам, отказ от государственной монополии в целях развития конкуренции.

Во Франции Национальное собрание и сенат одобрили в августе 1986 г. закон, разрешающий денационализацию 65 государственных компаний и банковских групп в течение пятилетнего срока. Вырученная сумма составила более 50 млрд. долл. Чтобы не ущемлять национальную гордость, долю иностранного участия во владении ограничили 20%.

Австрийская государственная компания «Фест Альпине», владеющая 198 предприятиями, постепенно распродает их частным инвесторам. Правительство социалистов в Испании распродало более двухсот корпораций. Ускоренные темпы приватизации в Италии и ФРГ отчасти объясняются нерациональным использованием государственных финансов местными и федеральными властями, а также некомпетентностью правительственной бюрократии.

Распродажа национальной телефонной компании «Ниппон Телефон энд Телеграф» (НТТ), целиком принадлежавшей государству, принесла японскому правительству только при продаже восьмой части собственности более 13 млрд. долл. НТТ — самая крупная приватизированная компания. Согласно закону вырученные денежные средства перевели в специальный бюджет, из которого покрывается национальный долг. Япония также приступила к передаче в частные руки своих государственных железных дорог, бюджет которых сводится с дефицитом (в 1985 г. потери поднялись до 11 млрд. долл.).

Какими же методами происходит приватизация в бывших социалистических странах?

В Германии после объединения царит только один принцип: купля-продажа, никакой раздачи. В Венгрии с самого начала правительство твердо сказало — только за плату. Правда, некоторые партии активно выступают за бонусы, сертификаты или предлагается по 20 тысяч форинтов раздать на человека, что составляет примерно четверть годовой заработной платы. В Польше предполагают три пути приватизации. Первый — капитализация. Сначала крупные государственные предприятия превращаются в крупные акционерные общества, потом всем постепенно распродают акции, в том числе и иностранцам. Второй путь касается средних и мелких предприятий, не способных работать рентабельно и создавать конкурентоспособную продукцию. Они должны перепрофилироваться или пойти с «молотка». Третий путь — это инвестиционные купоны, т. е. бесплатная раздача. В Румынии платность была провозглашена с самого начала, но все же 30% решено раздать бесплатно всем. А в бывшей Советской Литве — распродажа государственного имущества на аукционах и открытая подписка на акции.

В России с конца 1992 г. начала осуществляться чековая (ваучерная) приватизация. Каждый гражданин, **получив-**

ний ваучер номиналом в 10000 руб., может использовать **его** любым из трех способов. Во-первых, приобрести на ваучер акции приватизируемых предприятий. Во-вторых, обменять свой приватизационный чек на пай в инвестиционных фондах (как государственных, так и частных). В-**третьих**, продать свой чек любым частным лицам по сложившемуся рыночному курсу (см. подробнее. «Вопросы экономики», № 8, 1992 С. 49-50).

Главная задача приватизации — обеспечить критическую массу институциональных изменений, когда в **частном** секторе экономики сосредоточится подавляющая часть производства товаров и услуг.

§ 3. Макроэкономическая стабилизация

Движение от командно-административной к рыночной экономике для своего успешного осуществления должно опираться на мировой опыт в этой области и иметь логику, сформулированную в шести классических принципах. Классическими они названы потому, что были положены в основу экономических реформ во многих странах мира, успешно осуществивших переход от тоталитарных систем к рыночному хозяйству.

1. Макроэкономическая стабилизация, означающая минимизацию дефицита государственного бюджета, прекращение избыточной денежной эмиссии и льготного кредитования.

2. Либерализация ден. Цены формируются на основе спроса и предложения.

3. Частная собственность, в том числе в сельском хозяйстве, гарантированная законом, защищающим права собственника и обеспечивающим надежность выполнения хозяйственных договоров.

4. Приватизация государственных предприятий, включая легализацию права частных лиц на создание новых предприятий, продажу большей части государственной собственности и демонополизацию производства в различных отраслях.

5. Становление экономики открытого типа, включая свободные торговые отношения, надлежащую защиту иностранных инвестиций, предоставление возможности для репатриации прибылей и конвертируемый рубль.

6. Ограничение прямого государственного вмешательства в экономику. Успешное завершение экономической реформы потребует полного пересмотра традиционной роли государства. Это означает отказ от большей части функций, которые государственные учреждения пытались выполнять в условиях командной экономики: государственные заказы на большинство 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 средств связи и др.

Существуют разные точки зрения по вопросу о том, как нужно реанимировать экономику после утопических экспериментов — медленно, шаг за шагом, либо через «шоковую терапию». Но важно подчеркнуть, что все главные действия макроуровневой стабилизации с учетом мирового опыта должны осуществляться одновременно. «Незначительный косметический ремонт не поможет излечить болезни экономики. Полумеры только осложняют проблемы». Необходима срочная «хирургическая **операция**». Эта «операция» должна быть тщательно подготовлена, а разрез сделан решительной рукой» (Корнаи Я. Путь к свободной экономике. М., 1990. С. 3).

Рассмотрим подробнее отдельные проблемы макроэкономической стабилизации, следуя не только букве, но и духу классической переходной программы.

Среди проблем, требующих немедленного решения в ходе «операции стабилизации», одно из важнейших мест занимает задача сокращения темпов инфляции. На макроуровне спрос и предложение должны быть сбалансированы. Правительству требуется провести либерализацию цен, после которой через определенный период времени наступает равновесие рынка. Неизбежный «ценовой скачок», связанный с переводом экономики с режима подавленной инфляции на режим открытого ее типа, должен сопровождаться жесткой антиинфляционной политикой. Процесс инфляции, динамично происходящий в триаде «цены —

заработная плата — цены» необходимо остановить, а триаду разрушить.

Антиинфляционная политика невозможна без ликвидации бюджетного дефицита или существенной его минимизации. Расходы бюджета необходимо определять только на основе его доходной части, а это влечет за собой радикальную реформу ее основного института — налоговой системы.

Соответствующая рыночной экономике налоговая система обладает целым рядом отличительных принципов. Прежде всего эта система может быть только деидеологизированной и политически нейтральной.

Принцип уравнительности в налоговой системе рыночной экономики неприемлем, ибо уравнивать материальное благосостояние различных социальных групп можно только по низшему уровню (опыт бывших и нынешних социалистических стран наглядно свидетельствует об этом).

Принцип социальной справедливости, в трактовке люмпенских¹ слоев населения, также не может быть воплощен в рассматриваемой реформе налоговой системы. В основе существования налоговой системы цивилизованных рыночных стран заложены:

1) принцип получаемой выгоды, когда налоги платят те, кто получает наибольшую выгоду от предоставляемых государством благ;

2) принцип платежеспособности, когда тяжесть налогообложения поставлена в зависимость от размеров получаемого дохода.

Фактическими налоговыми формами, материализующими принципы налоговой реформы, могут быть налоги на добавленную стоимость, на количество занятых, налогообложения **прибыли**, таможенные пошлины, налог на собственность и т. д.

Дефицит бюджета можно ликвидировать, не только увеличивая его доходную часть через налоги, но и уменьшая расходную часть. Правительство должно максимально уменьшить военные расходы, бюджетные дотирования цен и различные производственные дотации.

¹ И не только люмпенских. Вообще значительной части населения нашей страны присущи патернализм («государство должно все обеспечить») и эгалитаризм (уравнительность) в его экономическом **мышлении**.

Социально-политический аспект макростабилизации связан с тем, что любое правительство не сможет избежать непопулярных мер в ходе достижения бюджетной сбалансированности как важного фактора ограничения темпов инфляции.

В процессе стабилизации, наряду с рассмотренными мерами, необходимо и постоянно наблюдать за макроэкономическим спросом (совокупным спросом).

Регулирование спроса на макроуровне в переходный период состоит в политике жестких денежных ограничений. Одним из главных методов проведения подобной политики является установление высоких процентных ставок на заемные средства. При проведении этой политики важно учитывать ее последствия, выражающиеся в возрастающей неплатежеспособности предприятий и вынужденном административном установлении предела роста заработной платы на государственных предприятиях. Выйти за установленный предел повышения заработной платы государственные предприятия могут лишь сменив нынешнюю форму собственности на частную.

В процессе проведения «стабилизационной хирургии» необходимо наряду с вышеперечисленными мерами добиться:

— введения единого обменного курса валюты;

— введения конвертируемости национальной валюты.

Центральный банк будет свободно менять национальную валюту на любую конвертируемую валюту всем физическим и юридическим лицам;

— либерализации всей внешнеторговой деятельности, независимо от форм собственности.

Перед введением конвертируемости валюты среди прочих условий необходимо соблюсти два **основополагающих**. Одним из них является осуществление жесткого контроля спроса на конвертируемую валюту со стороны предприятий госсектора. Здесь должна сыграть свою роль жесткая денежная политика (высокие процентные ставки на кредиты).

Другим условием, предваряющим конвертируемость, является наличие государственных резервов конвертируемой валюты.

Осуществление мер по установлению единого курса, введению конвертируемости валюты и либерализации внешней торговли способствует установлению внешнего и

внутреннего равновесия экономики, а следовательно, положительно влияет на объем и качество выпускаемой продукции.

Меры по макроэкономической стабилизации, если проводить их одновременно, некомплексно, способны принести больше экономического вреда, чем пользы. Например, либерализация цен без сочетания с жесткой кредитно-денежной политикой способна вовлечь общество в спираль гиперинфляции с ее последующим разрушительным эффектом.

Все предпринимавшиеся до сих пор в нашей стране попытки рыночных реформ в виде непоследовательных, инертных, половинчатых мер, определяемых экономической некомпетентностью, идеологической зашоренностью, склонностью к политическому лавированию «архитекторов реформ», были обречены на провал.

Сущностью макроэкономической стабилизации является взаимозависимость всех проводимых мер. «Прекращение инфляции требует сбалансированного бюджета. Сбалансированность бюджета, в свою очередь, может быть достигнута только на основе новой налоговой системы. Бюджет нельзя сбалансировать при разгуле инфляции, так как доходы, более подверженные влиянию инфляции, чем расходы, всегда оказываются меньше.

Прекращение дотирования убыточных предприятий связано с введением новой системы налогов, а также с возможностью определения рентабельности предприятий на основе рыночных цен равновесия. Настоящие рыночные цены не могут, однако, возникнуть в условиях ускоряющейся инфляции. Частичные изменения цен сами по себе только подхлестывают инфляционную спираль. Список этих взаимосвязанных проблем можно было бы продолжить. Все они, вместе взятые, дают экономическое обоснование необходимости проведения операции сразу одним ударом» (Корнаи Я. Путь к свободной экономике. М., 1990. С. 104).

§ 4. Роль государства в формировании рыночных структур

В переходный период необходимо по-новому осмыслить роль государства в экономике. Здесь очевидно лишь то, что прямое вмешательство государства в экономическую сферу

законодательство о защите потребителя и ответственности перед ним;

налоговое законодательство;

законодательство о труде и социальной защищенности определенных групп населения;

законодательство об охране природы (в связи с производственной деятельностью) и ряд других видов.

Остановимся более подробно на проблемах антимонопольного регулирования и законодательства о собственности.

В нормальной рыночной экономике практически все предприятия конкурируют друг с другом. Поэтому в переходном периоде важно создать необходимые предпосылки для появления конкуренции. Во-первых, должны появиться законы, которые разрешают и стимулируют предпринимателей открывать новые фирмы. Во-вторых, процесс приватизации существующих предприятий должен предусматривать создание конкурентных рынков. В-третьих, должны быть открыты внутренние рынки для иностранных предпринимателей. В-четвертых, должны появиться законы, поощряющие конкуренцию и запрещающие монополистические объединения или соглашения относительно цен.

Новые законы России более или менее адекватны особенностям нынешнего этапа развития общества. В них заложены необходимые элементы для возрождения трудового потенциала страны, народа. Например, Закон РСФСР «О собственности в РСФСР» в отличие от старых подходов провозглашает равенство всех форм собственности, не отдавая приоритета государственной.

Развитием и обеспечением основных положений и идей Закона «О собственности в РСФСР» служит Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Этот Закон возрождает понятие предпринимательства как вида человеческой деятельности. Закон подчеркивает, что перед ним равны все организационно-правовые формы предприятий (вне зависимости от формы собственности, включая частную). Кроме того, Закон предоставляет предприятиям полную свободу в вопросах планирования, самого процесса производства, реализации продукции и ценообразования, формирования финансовых ресурсов и внешнеэкономической деятельности. Упрощается порядок регистрации предприятий, который из разрешительного стал регистрационным.

должно постепенно дополняться и заменяться косвенным регулированием. В самом деле, вовсе не обязательно, например, доводить плановые задания до каждого малого и большого предприятия. Напротив, наделив полномочиями администрацию и остальной коллектив предприятия, дав им самостоятельный статус, государство тем самым освобождает руки для организации присущей ему деятельности — определения стратегии развития.

Короче говоря, государство в условиях рыночной экономики призвано играть иную роль, нежели в условиях командно-административной системы. Подчеркнем: не меньшую, а именно иную, может быть, даже большую, чтобы его граждане, будь то отдельные предприниматели или трудовые коллективы, почувствовали бы вкус к самостоятельности и ответственности в процессе принятия решений, освободились бы от страха перед всезнающими и везде проникающими органами государственной машины. Усиление роли государства видится в том, что оно, разрабатывая новые законы, должно поставить всех граждан в равное перед ними положение. Именно в этом залог процветания и могущества демократического государства.

На этой основе государство может осуществлять самую разнообразную, полезную для общества деятельность, используя для этого различные свои функции, среди которых можно выделить законотворческую, предпринимательскую и международную.

Государство и законодательная власть. Законотворческая функция государства предполагает разработку содержания и механизма реализации законов, способствующих нормальной жизнедеятельности общества.

Тщательно отработанное законодательство — мощный регулятор рынка. Он устанавливает «правила игры» на рынке, что превращает рынок из дикого в цивилизованный, основанный не только на взаимовыгодном обмене, но и на соблюдении правовых правил экономически более слабой стороны — обычного гражданина, потребителя, мелкого производителя и т. п.

Правовое регулирование в нормально функционирующем рыночном хозяйстве включает:

- антимонопольное (**антитрестовское**) законодательство;
- законодательство о собственности (особо важно — об иностранных инвестициях);
- законодательство о сделках, договорах и обязательствах;

Вместе с тем в переходный период преобразование видов деятельности предприятий на основе новых форм собственности происходит не так быстро и гладко, как это выглядит порой в законах или постановлениях. В нашем случае собственник практически всех российских предприятий — государство. Видимо, в ближайшие несколько лет сколько-нибудь существенное изменение пропорций между государственным сектором и новыми структурами экономики вряд ли произойдет. Но это вовсе не означает, что переломить ход событий в сторону положительных сдвигов никак нельзя. Напротив, опираясь на уже существующий опыт прямой государственной поддержки производственных кооперативов или государственных предприятий с использованием стимулов рыночной экономики (снятие ограничений на фонд заработной платы, льготное кредитование с одновременным ростом ответственности и т. п.), можно рассчитывать на успех.

Кроме этих мер по созданию условий конкуренции государство призвано законодательно оформить и реально содействовать демонополизации экономики.

Особенно важна демонополизация в переходный период, когда конкуренция среди отечественных предприятий еще незначительна в силу монополистического характера экономики, а иностранные фирмы осторожны в выборе путей проникновения на российский рынок из-за неконвертируемости рубля. В этой обстановке даже и без введения ограничений на иностранную торговлю российские монополии будут очень сильны.

На территории бывшего Советского Союза было расположено 46 тыс. промышленных предприятий, 3 тыс. предприятий оптовой торговли, несколько сот строительных трестов, а в целом примерно 50 тыс. предприятий, не считая сферы услуг, розничной торговли и сельского хозяйства. Для сравнения, в США в тот же период имелось свыше 3,5 млн. предприятий аналогичного профиля, т. е. в 70 раз больше. Поэтому можно предположить, что в нормальной рыночной экономике в процессе демонополизации и приватизации на территории России будут созданы буквально миллионы новых предприятий.

Не следует ли опасаться того, что нынешние крупные монополии могут оказаться разбитыми на слишком мелкие предприятия, что скажется на эффективности производства и управления?

Видимо, процесс разукрупнения огромных государственных предприятий неизбежен, но окончательные размеры предприятий будут определяться по достаточно известному критерию минимума затрат при максимальном доходе. Кроме того, конкуренция также все расставит по своим местам. Важно и другое — не следует слишком увлекаться демонополизацией, превращая этот процесс в самоцель. В отдельных случаях существование монополий может быть оправдано. Во-первых, если данному крупному производителю противостоит сильный конкурент из другой страны, то разукрупнение может его ослабить. Во-вторых, сохранение большого предприятия возможно по чисто производственно-технологическим причинам, т. е. с выгодой можно использовать эффект масштаба производства (например, крупный никелевый или сталелитейный завод). В-третьих, возможны так называемые естественные монополии на транспорте, в системе связи или других отраслях производственной и непроизводственной инфраструктуры.

Тем не менее антимонопольное законодательство должно решать, по крайней мере, три основных задачи: во-первых, способствовать разукрупнению существующих производств, во-вторых, предотвращать появление новых монополий, в-третьих, не допускать заключения соглашений между отдельными предприятиями, направленных на разделение рынка, установления монопольной цены и в конечном счете установления контроля со стороны этих предприятий.

В этих условиях поставленная задача перехода системы хозяйствования в обозримые сроки из одного состояния в другое может быть решена лишь в том случае, если шаги перехода будут представлены в ясной и доступной форме. Речь идет прежде всего о том, что люди должны не только понимать цели реформы, но и чувствовать, материально ощущать собственные выгоды от действительных и возможных преобразований.

Государство и антикризисные мероприятия. При сохранении слабой исполнительной власти в России выйти из кризиса быстро и без огромных потерь невозможно. Вот почему в число первоочередных антикризисных действий необходимо включать:

меры по выбору и прямой государственной поддержке сравнительно небольшого числа приоритетных направлений в сфере производства и услуг;

отказ от прямого финансирования хозяйственных субъектов; претендующих на полную экономическую самостоятельность (возможно даже в обмен на определенные льготы — первоочередное акционирование, снижение налогов, солидный государственный заказ и т. п.);

делегирование на места более широких полномочий по поддержке новых экономических структур (бирж, коммерческих банков, торговых домов, концернов, акционерных обществ и товариществ, фермерских хозяйств);

поощрительная налоговая политика, когда часть налогов, собранных на территории, оставляется для поддержки конкретных видов деятельности;

привлечение всей силы правоохранительных органов для обеспечения нормальной предпринимательской деятельности;

создание организационных и финансовых условий для появления новых конкурентных производств;

тщательное изучение состояния рынка труда и разработка эффективной политики занятости и т. д.

Государственное предпринимательство. Предпринимательская функция государства включает в себе разнообразные формы экономической деятельности с полным или частичным участием государства. Среди них можно выделить государственную собственность, участие государственного капитала в тех или иных предприятиях, реализацию интересов государства иными формами и методами.

Государственная собственность пока является явно преобладающей — примерно 95% производственных фондов страны. В перспективе предполагается снижение доли государства до 30–40% и переход многих государственных предприятий на акционерные начала. Государству же будут принадлежать предприятия общенационального значения (железные дороги, электроэнергетика, некоторые отрасли добывающей и обрабатывающей промышленности и т. п.).

При этом важно не увлечься другими крайностями, когда появляется острое сожаление по поводу оставшейся в распоряжении государства части экономики. Дело здесь не только в том, что для многих видов производства высокая рентабельность вряд ли достижима, даже если они будут находиться в частных руках. Проблема — в месте и роли государства и государственного сектора экономики. Ведь основным назначением последнего является не столько достижение высокой рентабельности, сколько, **во-первых,**

обеспечение минимальной убыточности своих предприятий, и, **во-вторых**, создание условий для прибыльности негосударственного, частного сектора.

Очевидно, что социалистическая экономика в СССР и странах Восточной Европы оказалась сравнительно малоэффективной не потому, что **в** них имелся государственный сектор, а потому, что она была практически полностью огосударствлена. Вместо различных форм и методов государственного влияния, целью которого должно было быть развитие частного сектора экономики, происходила абсолютизация государственных экономических интересов.

Поэтому в переходный период очень важно, изучив отечественный и зарубежный опыт, создать такой механизм государственного влияния на экономику, который обеспечил бы первостепенное развитие частного сектора экономики, превратив его в основу процветания нации.

Участие государственного капитала предусматривается прежде всего в акционерных **обществах**. Последние, как уже отмечалось, образуются в ходе разгосударствления или же путем объединения предприятий различных форм собственности. В этих случаях можно предположить участие государства не только в налаженных производствах, но и в поддержке новых начинаний.

Иностранные инвестиции и государственное регулирование. Серьезную поддержку от государства должны получать иностранные инвестиции. Привлечение этих средств может осуществляться в разных формах: от займов в иностранных банках и международных организациях до прямой продажи российских предприятий в собственность иностранных инвесторов. В качестве промежуточных форм могут выступать совместные предприятия (СП).

Разумное привлечение иностранного капитала в экономику России, безусловно, выгодно. Во-первых, иностранные инвестиции могут помочь стране быстро модернизировать промышленную базу и увеличить ее производственный потенциал. Во-вторых, иностранные фирмы, строя заводы в России, будут привносить свой опыт организации производства и труда, отточенные в горниле капиталистической конкуренции.

Чтобы обеспечить крупные инвестиции в нашу экономику, необходимо несколько условий. Во-первых, государство должно гарантировать иностранным инвесторам безопасность их вложений. Бизнесмены должны быть уверены

в том, что предоставленные ими займы будут выплачены, капиталы и имущество не национализированы и т. п. Во-вторых, государство должно создать условия иностранным инвесторам для конвертации рублевой прибыли в твердую валюту. В-третьих, государство не должно преувеличивать значение иностранных инвестиций, ибо они — это вовсе не главный фактор экономического роста страны. Главный фактор — это постоянный приток средств и ресурсов из внутренних источников.

Речь, разумеется, идет прежде всего о переходном периоде, когда общество и экономика еще далеки от стабилизации, рынок не сформировался, общественное сознание в иностранных инвестициях видит экономическую интервенцию с целью закабаления страны, превращения ее в сырьевой придаток и т. п.

Между тем мировой опыт свидетельствует, что развитая рыночная экономика довольно активно впитывает в себя иностранные инвестиции. Так, иностранцы к последнему десятилетию XX в. владеют средствами в США на общую сумму 329 млрд. долларов. Чтобы представить зримо, что это означает, достаточно сказать, что такова примерно величина ВВП такой развитой страны, как Австралия. Это, конечно, тревожит простых американцев, но руководители американского бизнеса (около 80%) активно поддерживают вливания иностранного капитала в экономику страны. И находят в этом полную поддержку правительства.

§ 5. Микроэкономика: предприятия в условиях разгосударствления

Как известно, предприятия — это ячейки народного хозяйства. Именно в них создаются материальные и нематериальные блага и услуги. Поэтому экономика предприятий, их взаимоотношения с центром и между собой, с банками и другими кредитными учреждениями должны стать объектами пристального внимания теории и практики переходного периода. Однако, чтобы повысить эффективность деятельности предприятий, необходимо изменить их статус: с государственного предприятия со строгим регламентом работы на сравнительно большую самостоятельность. Последней можно достичь лишь при достаточно энергичной **политике разгосударствления.**

Пути и формы разгосударствления. Наиболее сложным делом в ходе разгосударствления предприятий является не только определение форм и методов разгосударствления (акционирование, приватизация, передача в аренду и т. п.), но и выработка механизма взаимоотношений предприятий с государственными и местными органами управления. В 1990 г. государству принадлежало 90-95% производственных фондов. С 1992 г. посредством политики разгосударствления, приватизации и принятия пакета законов о конкуренции и ограничения монополистической деятельности можно описать некоторого снижения доли предприятий государственного подчинения.

Децентрализация материально-технического снабжения предполагает **переход** прежде всего к оптовой торговле средствами производства. От жесткого централизованного распределения необходимо перейти к двухсторонним связям типа «предприятие — предприятие», к продаже товаров через товарно-сырьевые биржи, а также к свободному поиску партнеров. Конечно, какая-то **часть** товаров все же останется для централизованного распределения (электроэнергетика, железные дороги, военное производство), но пропорции уже будут значительно более подвижными, чем это было до сих пор.

Высокая степень монополизации производства, которая оказалась результатом ошибочного представления о важности небольшого количества специализированных предприятий, сегодня стала труднопреодолимым препятствием. Официальные данные показывают, что среднее число занятых на одном предприятии в 1987 г. в **промышленно** развитых странах составило 86 чел., в Венгрии — 186, в Болгарии — более 504, в СССР — 813 чел. 70-80% числа хозяйственных **организаций** в развитых странах Запада — мелкие и средние предприятия. Так, в США такие фирмы производят 50% ВВП страны, создают более половины рабочих мест. В СССР удельный вес предприятий с числом занятых до 200 чел. составлял примерно 50% производственных организаций страны, но их доля в промышленном производстве — около 5,3%.

Как видим, степень монополизации производства в нашей стране очень высока. Не будет, видимо, ошибочным утверждение, что практически любой вид производства в той или иной степени монополизирован. Безусловно, такое положение дел создает и еще создаст немало трудностей в ходе разгосударствления и демонополизации.

Предприятие и его связи в условиях перехода к рынку. Новый характер взаимоотношений начинает складываться между предприятиями. На смену обязательному разрешению из центра приходят самостоятельные контакты, основанные на взаимном интересе и взаимной выгоде. Это нормальные экономические отношения. В нашем случае они, конечно, не так просты, учитывая, что, во-первых, далеко не всегда у предприятий есть выбор, во-вторых, власть центра еще необходима для определенных гарантий (госзаказ, традиции и т. п.). По мере развертывания политики разгосударствления и демонополизации, **формирования** рыночных структур взаимоотношения между предприятиями будут становиться более стабильными, товары во взаимных поставках более качественными, ибо у обеих сторон будет появляться больше выбора.

Постепенно меняются отношения между предприятиями и банками. Это очень серьезная проблема, если учитывать, что банки еще в недавнем прошлом не играли серьезной роли в экономике. Не имея самостоятельности, банки не могли распоряжаться кредитами так, как этого требовал статус самих банков как кредитных учреждений. Например, кредиты выдавались предприятиям, заранее известным как неплатежеспособные заемщики. Нередко в кредитной политике использовался командный стиль, когда вышестоящие руководители просто приказывали выдавать кредит, не требуя его обеспечения.

Ныне формируется совершенно **новая** для России банковская система. Ее элементами становятся коммерческие банки, функционирующие на основе самостоятельности, самокупаемости, с повышенным риском в кредитной политике вплоть до банкротства банков. Теперь уже банк выдает кредит предприятию на свой страх и риск, поэтому, прежде чем предоставить кредит, банк должен четко представлять экономическое и финансовое положение клиента. Союзный закон о банках и банковской деятельности в СССР положил начало для современной банковской деятельности. В дальнейшем появились свои законы, регулирующие банковскую деятельность, в государствах, входивших ранее в СССР.

Новые отношения формируются у предприятий с государственным бюджетом. Здесь серьезно меняются источники финансирования предприятий: от преимущественно бюджетных инъекций (без возврата) деньги все больше

поступают как кредиты (с возвратом, оплатой и в срок). Теперь предприятие должно рассчитывать на себя, памятуя о том, что деньги уже не только можно получить, но и нужно возвратить в срок, оплатив процент за пользование ими. В таких взаимоотношениях совершенно **новая** роль появляется у страховых учреждений. Наряду с Госстрахом начинают появляться новые страховые компании, которые, как и банки, работают на свой коммерческий риск. Если степень риска высока, банк может, например, предложить предприятию застраховать кредит, перекладывая свой риск на страховую компанию. Получается как бы двойной контроль: банк и страховая компания совместно оценивают платежеспособность предприятия, изучают целевое назначение кредита и затем принимают решения. Если страховая компания отказывается страховать этот коммерческий риск, то уже дело банка — выдавать кредит или отказать в нем.

Короче говоря, новая роль банка и страховых компаний призвана поднять планку ответственности предприятий по своим обязательствам, более тщательно продумывать и взвешивать свои планы. В свою очередь, сами предприятия также повышают требования к качеству услуг, предоставляемых банками и страховыми компаниями. Например, точность, оперативность и своевременность банковских операций обеспечивают необходимое качество предпринимательских сделок. В этих условиях страховые компании могут увеличить сумму взятого на себя риска и понизить плату за него.

§ 6. Внешнеэкономические связи

Важным фактором развития национальной экономики являются внешнеэкономические связи. Для некоторых стран внешняя торговля — это единственная возможность получить тот или иной товар, отсутствовавший в ее пределах. Однако для «больших экономик», как в США и России, это не очень существенно. Но благодаря международному разделению труда каждая страна может сосредоточиться на производстве тех товаров, которые она может производить эффективнее и дешевле по сравнению с другими странами.

Опора на собственные силы? Это — политика, при которой какое-либо государство стремится не допускать превы

шения импорта над экспортом, жестко контролируя движение товаров, услуг или капиталов через свою границу. Такой политики, как правило, придерживаются тоталитарные страны, политические режимы которых пытаются максимально ограничить внешние контакты своих граждан. Нередко опора на собственные силы находит своих приверженцев среди определенной части населения, считающей, что слаборазвитая страна может попасть в зависимость от высокоразвитой, если не будет ограничивать себя, исходя из имеющихся ресурсов. В последнем, видимо, есть рациональное зерно. В конце концов, каждая страна должна жить и развиваться, опираясь на свои средства. Но все же ни одна страна не сможет достичь сколько-нибудь серьезных положительных результатов в экономическом и социальном развитии, если она не будет прибегать к использованию выгод международного обмена.

Например, Россия в принципе может идти по пути опоры на собственные силы, если иметь в виду наличие в ее недрах практически всех элементов таблицы Менделеева. Можно, конечно, сохранять нефть, газ и другие важнейшие ископаемые для внутреннего пользования, но тогда будут резко ограничены количество и ассортимент импортируемых из других стран товаров и услуг, которыми так богат мировой рынок. Продавая сырье, в обмен можно получить не только потребительские товары, но и новую технику и современные технологии. Видимо, пора отказаться от устарелого представления о том, что страны, вывозящие сырье, якобы считаются слаборазвитыми, полукOLONиями и т. д. США, Австралия, Великобритания, Норвегия и другие высокоразвитые страны являются экспортерами сырья и импортерами современной техники и технологии, имея при этом экономику и уровень жизни такие же, как Япония, которая ввозит все сырье и вывозит технологию.

Разумеется, не следует упрощать проблему зависимости, например, от вывоза сырья или от ввоза техники, технологии и потребительских товаров. Теперь уже очевидно, что степень остроты проблемы зависимости определялась глобальным противостоянием сверхдержав — СССР и США. Поскольку такое противостояние, видимо, кануло в Лету, перед странами встает необходимость разработки разумной внешнеэкономической политики, опирающейся на соответствующее законодательство своих стран. Например, нет

ничего страшного **в** том, что развитая страна может построить в менее развитой стране какой-либо промышленный объект, если законодательство последней предусматривает **защиту** интересов своего населения по экологическим параметрам, социальное развитие, контроль за уплатой налогов и вывозом прибылей.

Кроме этого, выгода от внешней торговли и в том, что она позволяет сравнить экономические уровни стран, как бы подстегивая их развитие. При этом одни страны освобождаются от напряжения перепроизводством, а другие получают внешний импульс для экономического прогресса. Любые ограничения внешней торговли отрицательно сказываются на экономике страны, однако это вовсе не означает, что она не должна быть объектом государственного регулирования.

Государственное регулирование внешней торговли. Развитая внешняя торговля обостряет конкуренцию между товаропроизводителями, заставляя их закрывать неконкурентные и искать прибыльные производства, улучшать организацию труда и т. п. Поэтому хотя население в целом и выигрывает, положение каких-то отраслей производства может ухудшаться. Начнется давление на правительство страны с требованием создания барьеров, ограничивающих движение товаров через границу. Правительству же, образно говоря, из двух зол нужно выбрать наименьшее. Поскольку выигрыш от свободы торговли больший, чем потери, следует выработать механизм компенсации последних (пособия по безработице, программы профессионального переобучения и повышения квалификации и т. п.).

Разгосударствление внешней торговли в ходе продвижения к рынку носит необходимый характер. Но этот процесс требует тщательного продумывания и взвешенного подхода. Например, теоретически можно предположить, что в ходе разгосударствления, когда идет ломка прежних устаревших структур управления народным хозяйством, произойдет спад производства, станут привычными кризисные явления, появится или увеличится безработица. В этих условиях правительство может столкнуться с дилеммой: установить высокие таможенные тарифы на импорт в целях его ограничения из-за нехватки валюты и экспортных товаров или установить квоты на ввозимые товары.

При такой ситуации тарифы (т. е. обложение импортных товаров налогом для увеличения их цены на внутреннем

рынке) являются более предпочтительными, чем квоты (ограничения количества ввозимых товаров). Во-первых, тарифы увеличивают государственные доходы, а квоты искусственно повышают цены на иностранные товары из-за их сравнительно небольшого количества, что обогащает зарубежных товаропроизводителей. Во-вторых, мировые и внутренние цены будут изменяться в одну сторону при политике тарифов, тогда как внутренние цены могут сильно превышать цены мирового рынка при политике квот. Это означает, что экономические потери для народного хозяйства при тарифной политике могут как-то ограничиваться, тогда как неэффективность при политике квот может достигать значительных размеров.

В идеале рынок должен сам определять, какие продукты будут экспортироваться и какие импортироваться. В этом случае нет необходимости в том, чтобы государство полностью регламентировало внешнеэкономическую деятельность предприятий. В деле перехода к рыночным структурам без сильного влияния государства нельзя обойтись, ибо на этом этапе важно оптимизировать экспортные и импортные группы товаров и услуг, опираясь на сложившуюся к данному моменту практику. Так, на нынешней стадии для России наиболее выгодным, вероятно, будет экспортировать прежде всего энергоносители и лес, а импортировать технологии и предприятия «под ключ».

Такой подход можно считать целесообразным, если его рассматривать как этап на пути к высокотехнологичной экономике. При этом лучший способ обеспечить себе такое будущее — это использовать прибыль, полученную от сегодняшнего экспорта сырья не на закупку товаров народного потребления, а для немедленного инвестирования в технический прогресс. Эти инвестиции заложат основания будущей развитой экономики России с высоким уровнем жизни ее населения.

§ 7. Система социальной защиты

Эта система предполагает совокупность взаимосвязанных элементов, направленных как на облегчение тягот переходного периода к рынку, так и на стимулирование деловой активности всех слоев населения. Прежде всего система социальной защиты предполагает обеспечить защиту наиболее уязвимой части общества: стариков, инва-

лидов, многодетных семей, сирот, больных. Это достигается путем индексации пенсий, пособий, раздачей различного рода талонов, обедов, других видов помощи. Важную роль для этих слоев общества могут и должны сыграть благотворительные организации и фонды, государственные и коммерческие предприятия, вклады отдельных граждан.

Во-вторых, государство призвано и обязано создать необходимые условия для развития мелких и средних предприятий, способных принять освобождающихся работников из государственного сектора.

В-третьих, государство, а позднее и предпринимательские структуры, должны нести определенные материальные затраты, связанные с повышением квалификации, переквалификации или увольнением работника по причине производственного или экономического порядка.

В-четвертых, государство создает систему законов, обеспечивающих каждому гражданину право широкого выбора в своей жизнедеятельности, не противоречащей нормам общечеловеческой морали, поведения и т. п.

Переходный период к рыночной экономике — серьезное испытание для каждого человека. Кто-то этот этап проходит легко, кто-то труднее, а для некоторых людей — это просто катастрофа. Но этот период для нас неизбежен, ибо нынешние трудности были заложены еще в командно-административной системе, подлежащей ныне демонтажу.

Основные понятия:

Формирование рынка товаров, труда, капитала

Приватизация

Разгосударствление

Демонополизация

Акционирование

Макроэкономическая стабилизация

Либерализация цен

Сокращение бюджетного дефицита

Антиинфляционная политика

Налоговая реформа

Социальная защита

Иностранные инвестиции при переходе к рынку

Государственное регулирование и экономическая реформа

ПРИЛОЖЕНИЯ

I. ЭКОНОМИКА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ, СПЕКУЛЯЦИИ И СТРАХОВАНИЯ

(Приложение к главе 6)

§ 1. Неопределенность как характерная черта рыночного процесса. Понятие асимметричной информации

При рассмотрении совершенно конкурентного рынка мы создаем абстрактную модель со всеми условностями, присущими этой модели. В том числе мы предполагаем, что информация на таком рынке распределена симметрично, то **есть** все участники сделок обладают равным доступом к ней. Неопределенность отсутствует, что позволяет использовать ресурсы и средства наиболее эффективным образом.

Однако в реальной жизни модель совершенной конкуренции нарушается и существует асимметричная информация, когда отдельные участники имеют доступ к важной информации, которой не имеют остальные заинтересованные лица. Возникает явление неопределенности — недостатка информации о вероятных будущих событиях. Неопределенность мешает экономическим субъектам вести себя рациональным образом и является барьером на пути эффективного использования ресурсов и средств.

Асимметричность информации — одна из причин «**фиско**», или провалов рынка.

В результате асимметричной информации возникают интерналии (**интернальные** эффекты), т. е. издержки или выгоды, получаемые участниками данной сделки, которые не были оговорены при заключении этой сделки (сравните это с понятием экстерналий в § 6 гл. 6, когда выгоды или издержки **падают** на «третьих» лиц). Примеров **интерналий множество**: потребитель купил товар, а он оказался некачественным, одна из сторон безнаказанно нарушила договор (**репетитор** взял деньги вперед, обещая научить английскому языку за два месяца, и не выполнил свое обещание); наниматель получил выгоду от работника, повысившего свою квалификацию путем самообразования и т. д.

В чем же причина возникновения интерналий? Дело в том, что транзакционные издержки по сбору **100%-ной** информации могут оказаться очень высокими и перекроют ожидаемую выгоду от обладания полной информацией. Как заранее узнать о качестве приобретаемого товара? Попросить сертификат качества? А если этот сертификат приобретен незаконным путем и является фальшивым? Позвонить или направить запрос на фирму-изготовитель? Но расходы на такие мероприятия могут оказаться очень большими, и время, потраченное на эти действия, может иметь слишком высокую альтернативную стоимость.

Таким образом, в результате асимметричной информации нарушается сам принцип действия рыночного механизма, поскольку ценовые сигналы перестают отражать реальное положение дел. Классический пример изложен в статье Джорджа Акерлофа «Рынок лимонов» (1970 г.), описывающей ситуацию на рынке подержанных автомобилей.

На рынке есть просто подержанные автомобили, находящиеся тем не менее в хорошем состоянии. За такой автомобиль покупатель согласен уплатить 6000 долл., а продавец согласен на любую цену выше 5000 долл. Но на этом же рынке другие продавцы пытаются сбывать так называемые «лимоны» — дефектные автомобили (на американском жаргоне), за которые они были бы согласны получить цену выше 2000 долл., а покупатели заплатили бы за такую машину не больше 3000 долл. Если бы информация распределялась симметрично, существовали бы рынки и для тех, и для других машин. Но в том-то и дело, что симметрия отсутствует. Только продавец знает о своей машине все. Покупатель же не знает о ней ничего. Устанавливается средняя цена: $4500 / 3000 + 6000 / 2$ /долл. По такой цене **продавцы** хороших машин просто не будут их сбывать, а «лимоны» пойдут по цене, превышающей их реальную ценность. «Лимоны» вытеснят качественный товар с рынка, что в терминах экономической теории называется отрицательной селекцией. Таким образом, налицо «фиаско» рынка, причиной которого послужила асимметричность информации.

§ 2. Риск и способы его снижения. Страхование

В условиях асимметричности информации, когда люди точно не могут сказать, что произойдет в будущем, они в осуществлении своей экономической деятельности неизбежно идут на **риск**. Под **риском** понимается ситуация, когда, зная вероятность каждого возможного исхода, все же нельзя точно предсказать конечный результат. Участие в лотерее — типичный пример рискованной деятельности.

Ожидаемое значение подсчитывается по формуле математического ожидания:

$$E(x) = P_1 X_1 + P_2 X_2, \text{ где}$$

P_1, P_2 вероятности каждого исхода,
 X_1, X_2 значения каждого исхода.

Любителям свойственно различное отношение к риску. В экономической теории принято выделять: а) нейтральных к риску; б) любителей риска; в) испытывающих антипатию к риску, или противников **риска**. В некоторых случаях математическое ожидание при осуществлении рискованной деятельности может быть равно в денежном выражении нерисковому варианту, и все же люди поведут себя по-разному. Например, ваш должник вместо того, чтобы вернуть 10 долл., предлагает вам бросить монету.¹ Если вы выиграете, то получите не 10, а 20 долл., но если проиграете — не получите ничего. Математическое ожидание $E(x)$ в этом случае составит: $(0,5 \times 20) + (0,5 \times 0) = 10$. Оно равно тем 10 долл., которые вы получите просто так, без всякого риска.

Но кто-то все же склонен идти на риск в надежде получить больше.

Однако в основной своей массе люди не склонны к рискованной деятельности. Такое поведение обычно объясняют, помимо особенностей человеческой психики, чисто экономической причиной, а именно действием закона убывающей предельной полезности.

¹ В случае с подбрасыванием монеты вероятности проигрыша и выигрыша, согласно теории вероятности, равны и составляют величину 0,5

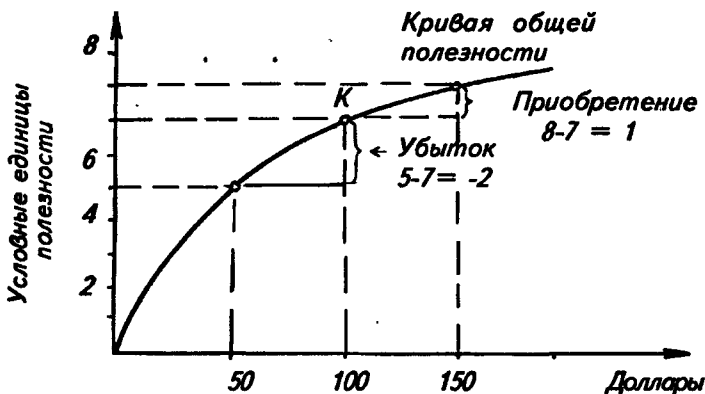


Рис.1.

Предположим, что у вас есть 100 долл. Вы можете сыграть в рулетку и поставить «на красное» 50 долл. В случае выигрыша (при удачной игре «на цвет» сумма ставки увеличивается в два раза) у вас будет 150 долл. (50 долл., которые вы не ставили, плюс 50 долл. x 2 — ваш выигрыш). В случае проигрыша у вас останется всего 50 долл. Математическое ожидание в денежном выражении:

$$(0,5 \times -50) + (0,5 \times 50) = 0.$$

Но предельная полезность убывает, поэтому в условных единицах полезности математическое ожидание будет иметь отрицательное значение:

$$(0,5 \times -2) + (0,5 \times 1) = -0,25.$$

Иначе говоря, в случае проигрыша ваши убытки будут в условных единицах полезности больше, чем ваше приобретение в случае выигрыша. Таким образом, в категориях предельных величин ситуация выглядит иначе, чем в денежном исчислении, и вы не будете склонны рисковать.

Конечно, существуют люди, которые все же склонны идти на **риск**. Само понятие предпринимательства всегда связано с большим или меньшим риском. Но все же основная масса людей стремится максимально снизить риск, так как относится к категории противников риска.

Существует несколько способов снизить риск, или несколько способов страхования.

Объединение риска — это способ его снижения, при котором риск делится между несколькими участниками, так что в случае проигрыша потери, приходящиеся на долю каждого, не так велики. На этом методе основывается существование **различных** коллективных фондов, касс взаимопомощи.

Диверсификация — способ, при котором вы используете свои средства в разных сферах, чтобы в случае потери в одной из них компенсировать это за счет другой сферы. Например, рекомендуется покупать акции различных акционерных компаний, чтобы в случае потери по части акций компенсировать это за счет роста курса акций другой компании или других компаний.

Самым распространенным способом снижения риска является **собственно страхование**. Страховые компании могут быть основаны на принципе объединения риска или создаваться как обыкновенные акционерные компании. При осуществлении страхования вы жертвуете какой-то долей своего текущего потребления, чтобы избежать в будущем потери, вероятность которой достаточно велика.

Очень часто именно в области страхования рынок оказывается неспособным решить все проблемы. Ситуация развивается по тому же сценарию, что и на рынке «лимонов». Это происходит именно из-за асимметричности информации. Люди лучше любой страховой компании знают состояние своего здоровья. Те, кто имеет худшее здоровье, более склонны прибегнуть к условиям страхования. Доля не очень здоровых людей постепенно возрастает в общем числе тех, кто страхует свое здоровье. Это повышает цену страховых услуг. При росте цены более здоровые люди перестанут страховаться, и доля больных будет увеличиваться. В конце концов может сложиться ситуация, когда страхуются только больные, а сама страховая деятельность становится невыгодной. Поэтому часто страховой деятельностью занимается государство. Помимо транзакционных издержек еще и асимметричность информации заставляет государство включаться в процесс организации и осуществления страховой деятельности.

Надо учитывать и тот факт, что есть виды деятельности, которые связаны с **нестрахуемыми рисками**. Это относится,

например, к предпринимательской деятельности. Само понятие предпринимательства содержит элемент риска, и говорить о страховании в данном случае неуместно. Однако предприниматель, реализуя основную рисковую идею, может страховать отдельные аспекты своей деятельности. Например, идя на риск при создании нового предприятия по производству пиломатериалов, он, скорее всего, постарается застраховать свои склады от пожаров, а рабочих — от травм в процессе производства. Но сама идея и ее реализация — сформировать предприятие в данной отрасли — содержит элемент риска.

§ 3. Спекуляция в рыночном хозяйстве

Неопределенность, присущая рыночному хозяйству, делает возможным существование арбитражирования и спекуляции.

Арбитражирование — это деятельность, целью которой является получение прибыли путем покупки какого-либо товара на одном рынке и последующей продажи этого товара на другом рынке по более высокой цене. Арбитражирование возможно только при отсутствии равновесия на рынках, т. е. при дисбалансе между спросом и предложением. Наиболее явно используется этот способ экономической деятельности на рынках ценных металлов, ценных бумаг, сельскохозяйственных товаров. Арбитражеры используют разницу цен в пространстве.

В отличие от арбитражирования спекуляция — это покупка какого-либо товара в расчете перепродать его по более высокой цене на том же рынке через какой-то промежуток времени, т. е. спекулянты используют разницу цен во времени. В своей спекулятивной деятельности лица, осуществляющие спекуляцию и арбитражирование, сознательно идут на риск. На практике сочетаются оба вида этой деятельности и чаще всего они объединяются под общим названием спекуляции.

Существуют три способа спекулятивной деятельности на бирже.

¹Напомним, что биржа вообще обязана своим возникновением наличию в рыночном хозяйстве таких товаров, важнейшей характеристикой которых является неопределенность цены (см. главу 16).

Первый способ — это **покупка** товара, его **хранение** в течение определенного срока и последующая **продажа**. Покупая товар, спекулянт рассчитывает на повышение цен. Если цены не повысятся, а понизятся, спекулянт потерпит убытки.

Второй способ — заключение **срочных (фьючерсных) контрактов**, когда по истечении определенного срока инвестор берет на себя обязательство купить или продать определенное количество биржевого **товара**¹ по цене, определенной сегодня. Например, вы полагаете, что продажная цена акций компании «Альфа» **повышается**. Вы заключаете с биржевым маклером, который считает, что цена акций не изменится, контракт о покупке 20000 акций компании «Альфа» через год по сегодняшней цене — 25 долл. за акцию. Если цена через год повысится до **35** долл. (изменение на 10 долл.), то вы получите $10 \times 20000 = 200\,000$ долл. дополнительной прибыли, так как сможете продать полученные акции по более высокой цене. Но если цена упадет, вы проиграете.

Третий способ — заключение опционного контракта. **Опцион** — это контракт, в соответствии с которым инвестор покупает **право** купить или продать в будущем какое-либо количество товара по цене, определяемой на сегодняшний день. Специфика этого способа заключается **в том**, что свое право вы можете реализовать или не реализовать в зависимости от вашего желания, которое определяется обстоятельствами.

Если, например, вы предполагаете, что продажная цена акций компании «Альфа» возрастет, вы заключаете опционный контракт на покупку 20000 акций по цене **25** долл. за акцию сроком на один год. Это значит, что через год тот биржевой маклер, с которым вы заключили контракт, будет обязан продать вам акции по 25 долл. Если продажная цена акций действительно через год возрастет, вы реализуете свое право, купите акции по 25 долл., а затем перепрода-

¹**В** современных условиях обязательства по фьючерсным контрактам в подавляющем **большинстве** случаев выплачиваются путем уплаты разницы в цене, а **не путем доставки реального товара**. Фьючерсная биржа — это «рынок цен», а не «рынок реального товара».

дате их по реальной продажной цене, получив таким образом прибыль. Если продажная цена снизится вопреки вашим ожиданиям, вы не **будете реализовывать свое право**. В этом случае вы, правда, потеряете ту часть, которую заплатили в виде гонорара маклеру при заключении с ним контракта.

Опционный контракт более безопасный (менее рискованный) способ спекуляции по сравнению со срочным контрактом, потому что проигрыш может быть равен лишь гонорару маклера.

И срочные контракты, и опционы используются при осуществлении **хеджирования** — страхования производства и торговли промышленных и торговых фирм при **помощи биржи**.

Например, производитель занимается изготовлением электрических ламп. Он заключает контракт с заводом-потребителем о продаже заводу **15** млн. ламп по цене 200 руб. за одну штуку в течение года. Но производитель (т. е. хеджер в данной ситуации) опасается, что цена вольфрама возрастет. Чтобы застраховать себя от повышения цен, он заключает срочный контракт на покупку необходимого количества вольфрама через год по цене сегодняшнего дня, другими словами, производитель хеджируется. Если продажная цена вольфрама возрастет, производитель получит прибыль по срочному контракту, и эта прибыль покроет повысившиеся издержки по производству ламп. Производитель ничего не выиграл и не проиграл. Но он и не занимался спекуляцией, ведь его целью было лишь страхование. Если продажная цена вольфрама снизится, то по срочному контракту у производителя ламп будут убытки, но зато они компенсируются большей прибылью вследствие **выс** продажи ламп. Производитель и в этом случае остается «при своих». Важно понять, что хеджирование помогает снизить риск от неблагоприятного изменения цены, но не дает возможности воспользоваться благоприятным изменением цены.

Аналогично осуществляется хеджирование посредством заключения опционных контрактов. При операциях хеджирования риск не исчезает, но он меняет своего носителя: производитель перекладывает риск на биржевого спеку-

лянта, так как испытывает антипатию к риску. Спекулянт принимает на себя риск, так как по сути своей является любителем риска.

§ 4. Роль спекуляции в рыночной экономике

Сам термин «спекуляция» приобрел во многих языках отрицательное значение. Стоит произнести слово «спекулянт», и перед нашим мысленным взором предстает ловкач, пытающийся всеми силами обмануть добропорядочного гражданина. Осуждение общества' вполне справедливо, когда **речь** идет о нелегальной, противозаконной спекуляции.

По всему миру прогремели имена крупнейших среди потерпевших крах спекулянтов США А. Бойски и М. Миллекена. М. Миллекен был изобретателем низкосортных акций junk bonds, с помощью которых производились слияния и поглощения; обвинен в недобросовестных действиях. А. Бойски спекулировал акциями корпораций, которые подвергались поглощениям.

Возможны злоупотребления не только с ценными бумагами (хотя здесь их размер достигает наибольших размеров), но и в любых других отраслях, где существует спекуляция. Нелегальная спекуляция осуществляется путем распространения ложной информации, совершения незаконных сделок и т. п. Государство создает специальные правила, направленные на создание мер против подобных явлений.

В условиях государственного установления фиксированных цен спекуляция также принимает нелегальный характер. Получая с «черного хода» товары, спекулянты в условиях тотального дефицита в значительной степени участвуют в усугублении того дисбаланса спроса и предложения, который существует. Они скупают **не избыточный** товар сегодня в целях его перепродажи позднее по более высокой цене. Спекулянты нелегальным образом скупают **дефицитный** товар и перепродают его. Разница между спекулятивной и фиксированной ценой образуется не за счет временного интервала, а за счет усиления дисбаланса на товарном рынке. В эту высокую цену включается и плата

работникам торговли, с которыми спекулянт устанавливает личные связи и которых он вознаграждает за риск торговли «с черного хода».

Однако нормальная легальная спекуляция оказывает содействие развитию рыночного хозяйства.

О первом положительном моменте, связанном со спекуляцией, уже было сказано выше, в § 3, когда речь шла о возможности **страхования рисков**. Спекулянты путем операций хеджирования дают возможность другим участникам рыночного процесса застраховать себя.

Вторая важная функция спекуляции заключается в **передаче информации** о тенденциях, господствующих на рынке. Казалось бы, спекулянтам невыгодно распространять информацию. Это действительно так, но они распространяют ее помимо своего желания. Ожидая рост цен на какой-либо ресурс, они начинают скупать акции компаний, занимающихся его добычей. Массовая скупка акций ведет к росту цены этих акций. Ценовой сигнал — это источник информации для всех. Общество в целом понимает, что скоро произойдет удорожание данного ресурса. Информация доступна теперь всем.

Наконец, спекуляция выполняет еще одну функцию — это **консервация**, или уменьшение использования дефицитных ресурсов. Спекулянт, ожидая дефицит, скупает ресурс и консервирует добычу, чтобы продать ресурс позже, когда цена повысится. Раз меньше ресурса поступает на рынок, его цена растет. Ценовой сигнал воспринимается другими компаниями, и начинается повсеместная консервация добычи.

Разумеется, спекулянты не застрахованы от ошибок. Под влиянием ошибочных ожиданий они могут послать неверные ценовые сигналы и ввести в заблуждение других экономических субъектов. Но в конце концов такие спекулянты проигрывают, и выделяются те спекулянты, которые действительно выполняют общественно полезные функции.

Для тех, кто более глубоко желает познакомиться с теорией выбора в условиях неопределенности и риска, рекомендуем статью М. Фридмена и Л. Дж. Сэвиджа «Анализ полезности при выборе альтернатив, предполагающих

риск» в книге «Теория потребительского поведения и спроса» под ред. В. М. Гальперина, Экономическая школа, С -П. 1993. С. 208-250. Эта статья поможет лучше понять причины, побуждающие людей идти на риск или воздерживаться от него.

Основные понятия:

Симметричная информация
Асимметричная информация
Неопределенность
Интерналии
Отрицательная селекция
(«рынок **ЛИМОНОВ**»)

Риск

Математическое ожидание рискованного исхода
Нейтральные к **риску**, любители и противники риска
Способы снижения риска (объединение риска, страхование, диверсификация)

Арбитражирование

Спекуляция
Фьючерсные контракты

Опцион

Хеджирование, хеджер
Нелегальная спекуляция

Функциональная роль спекуляции в рыночном хозяйстве

II. ТЕОРИЯ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ И ЭКОНОМИКИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

(Приложение к гл. 6)¹

§ 1. Общее равновесие и механизм обратной связи

Рассматривая работу рыночного механизма совершенной конкуренции, мы сосредоточивали внимание главным образом на рынке отдельного товара, прослеживая взаимодействие спроса, предложения и **цены** в рамках единичного

Материал данного положения связан с гл. 6 прежде всего потому, что **именно** там анализировался механизм установления равновесия в условиях совершенной конкуренции. Однако **это** приложение поможет лучше **понять** проблемы Парето эффективности (гл.3), **транзакционных** издержек (гл. 4 **5, 6, 12**), социальной справедливости (гл. **19**), производного спроса и рынка труда (**гл** 10) и др.

рынка. В движении параметров спроса и предложения наступают моменты равновесия, и тогда мы говорим о равновесном состоянии **рынка**. Это рыночное равновесие нарушается под воздействием внешних факторов, и механизмы рынка опять приходят в движение до наступления следующего состояния равновесия.

Однако в реальной жизни экономика каждой страны представляет собой совокупность рынков отдельных товаров, сплетенных сложной системой взаимосвязей. Это объясняется тем, что, с одной стороны, все производители одновременно являются и потребителями, а с другой стороны, все товары либо прямо, либо косвенно связаны друг с другом как составляющие совокупной товарной массы. Производство бесчисленного множества товаров и услуг взаимосвязано: например, сырая нефть — солярка — бензин; бензин — автомобили; сырая нефть — транспортные услуги; электричество и бытовая техника. Ряд товаров находится в композиционной связи: комплектующие (салон автомобиля, рулевое управление, компрессор и т.д.) и составляющие (цветные металлы и изоляционные материалы). Другой вид связи — сопутствующие товары: велосипеды и насосы, продукты питания и пластиковые пакеты, автомобили и чехлы. Все это — разновидности **взаимодополняемых товаров**, или товаров-комплементов: употребление одних из них предполагает употребление других. При наличии таких связей рост цен на один из взаимодополняемых товаров ведет к падению спроса на дополняющие его товары. **Взаимозаменяемые товары**, или товары-субституты (например, мыло и стиральный порошок, говядина и курятина, рис и картофель) обнаруживают противоположную связь: увеличение цены на один из них дает сигнал к росту спроса на их заменители. Существуют и, казалось бы, не связанные друг с другом товары, например, книги и часы. Тем не менее все товары прямо или косвенно влияют на покупательную способность людей, которые одновременно являются и производителями, а стоимость трудовых ресурсов напрямую связана со стоимостью производимых с их участием товаров (см. понятие производного спроса в гл. 10, § 1).

В такой тесно переплетенной и многофакторной рыночной системе ценовой сигнал является многократно отраженным и несет в себе информацию множества взаимосвязанных рынков. Поэтому в отличие от единичного рынка в рыночной системе (совокупности рынков, охваченных сетью взаимосвязей и представляющих собой единый хозяйственный организм) действует **эффект обратной связи**. Сигналы, исходящие из одного рынка в результате изменения на нем ситуации, распространяются во всех направлениях рыночной системы и в многократно отраженном и преобразованном виде возвращаются на исходный рынок, но уже в роли внешних по отношению к нему факторов, порождающих новые изменения. Причем, так сигнализируют и получают сигналы одновременно все рынки хозяйственной системы. Очевидно, что рыночная система в целом, как и единичные рынки, также тяготеет к равновесию. **Равновесное состояние всей рыночной системы называют общим равновесием**, которое, в отличие от частичного равновесия, достигается гораздо труднее и реже.

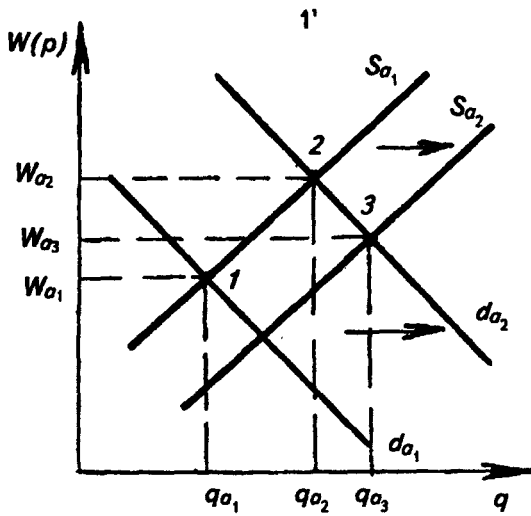
Рассмотрим, как происходит движение рыночной системы от одного момента общего равновесия к другому. Для более четкого представления механизма установления общего равновесия построим абстрактную двухотраслевую модель (рис. 1), в которой участвуют рынки двух продуктов (например, автомобилей и мебели), связанные с рынком труда, который в нашей модели делится на трудовые ресурсы А, обслуживающие производство автомобилей, и трудовые ресурсы М, использующиеся в мебельной промышленности. Все рассматриваемые рынки находятся в условиях совершенной конкуренции.

Допустим, что **отрасли** автомобильной и мебельной промышленности находятся в состоянии долгосрочного равновесия **и** не склонны ни к расширению, **ни** к сокращению. Поэтому P_a и W_a ; P_m и W_m мы рассматриваем соответственно как равновесные цены продуктов и ставки заработной платы. Предположим, что под влиянием некоторых обстоятельств вырос спрос населения на автомобили **и** понизился на продукцию мебельной промышленности.

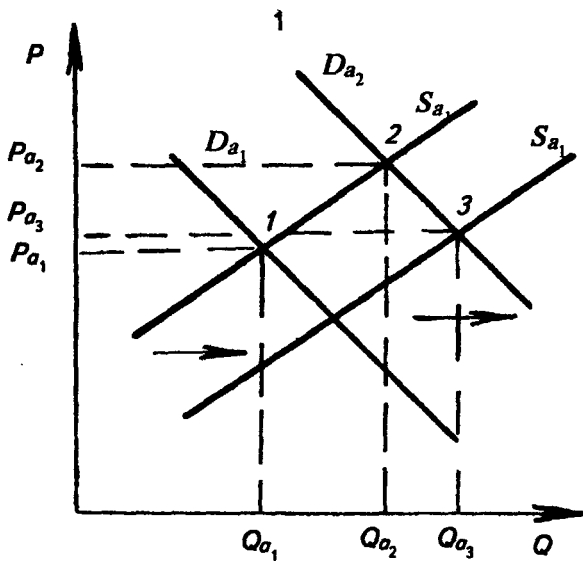
Посмотрим, что происходит в этих отраслях в краткосрочном периоде. Автомобильная промышленность: рост спроса на автомобили обнаруживает готовность населения купить предлагаемую отраслью в этот период продукцию по более высокой цене P_{a_2} , так как автомобили стали более редкими относительно расширившегося на них спроса ($D_{a_1} \rightarrow D_{a_2}$). В ответ на повышающуюся величину спроса фирмы начинают продавать автомобили по более высокой цене P_{a_2} , получая при этом квазиренту. В такой ситуации становится целесообразным некоторое увеличение предельных издержек, чтобы в ответ на расширение спроса повысить величину предложения с Q_{a_1} до Q_{a_2} . Итак, состояние равновесия, обозначенное точкой 1, перемещается в точку 2 на графике 1.

Для наращивания величины предложения фирмы нуждаются в дополнительных услугах труда, расширяя величину спроса на трудовые ресурсы А ($d_{a_1} \rightarrow d_{a_2}$) и предлагая более высокие ставки заработной платы. В ответ на ценовой сигнал рабочие автомобильной промышленности расширяют величину предложения своих услуг, что выражается в усилении интенсивности труда, либо в удлинении рабочего времени. Равновесие из точки 1 перемещается в точку 2 на графике 1'.

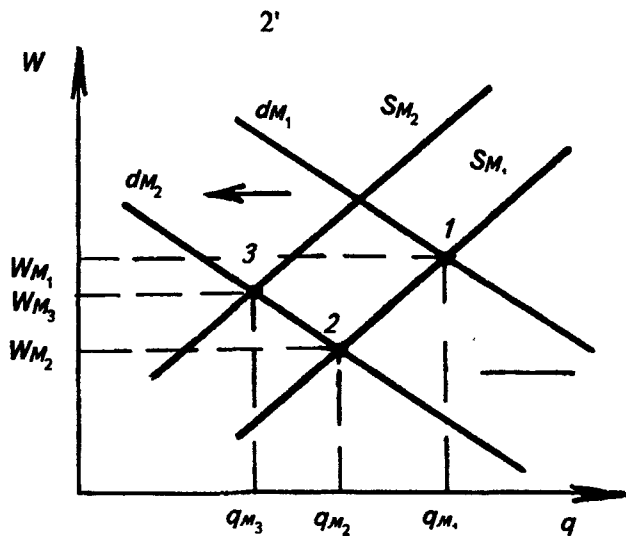
В отрасли М в краткосрочном периоде происходят противоположные изменения. В ответ на падение спроса цена на мебель падает с P_{M_1} до P_{M_2} . В этих условиях фирмы стремятся к минимизации своих предельных издержек, в частности, снижая спрос на трудовые ресурсы М ($d_{M_1} \rightarrow d_{M_2}$). В результате снижается равновесная ставка заработной платы до W_{M_2} и сокращается занятость до q_{M_2} . На графике 2 первоначальное равновесие в точке 1 перемещается в точку 2. Соответственно, аналогичные изменения происходят на графике 2' — первоначальное равновесие также смещается из точки 1 в точку нового равновесия 2. Итак, после происшедших в двух отраслях преобразований в краткосрочном периоде отрасль А, производящая автомобили, продолжает получать квазиренту и расширяться, что привлекает в нее фирмы других отраслей. Наоборот,



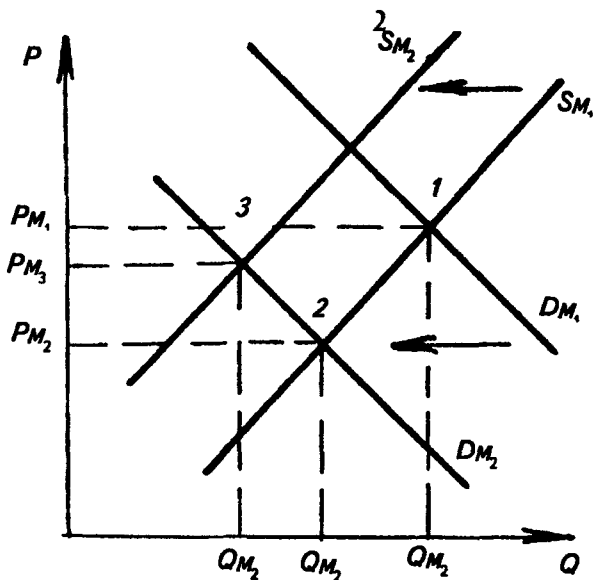
Трудовые ресурсы А



Автомобильная отрасль (А)



Трудовые ресурсы М



Мебельная отрасль (М)

отрасль М в результате падения потребительского спроса на мебель приходит в упадок, и фирмы склонны выходить из этой отрасли.

Теперь рассмотрим, какие рыночные приспособления наблюдаются в отраслях А и М в долгосрочном периоде. Принимая новые фирмы и расширяя свои производственные возможности, отрасль А увеличивает предложение. На графике это выражается в смещении кривой предложения вправо ($S_{a_1} \rightarrow S_{a_2}$). В результате увеличения предложения цена на автомобили несколько падает, до уровня P_{a_3} , и равновесное количество выпускаемой продукции увеличивается до Q_{a_3} . Отрасль приобретает новое положение равновесия в точке 3.

Что же происходит в мебельной промышленности? В результате ухода ряда фирм из убыточной отрасли М снижается уровень ее производственных возможностей и предложение мебели перемещается с S_{M_1} до, S_{M_2} на более низкий уровень. Это несколько увеличит цену на мебель и P_{M_2} поднимется до P_{M_3} . Такому положению соответствует новая точка равновесия 3.

В это время на рынке ресурсов происходят аналогичные приспособления. Влекомые из убыточной отрасли М, трудовые ресурсы М частично переливаются в отрасль А, где возникает потребность в привлечении трудовых ресурсов из других отраслей для расширения производственных возможностей. Приток трудовых ресурсов стимулируется более высокой ставкой заработной платы для трудовых ресурсов М. В результате пополнения отрасли А новыми работниками формируется новая равновесная ставка заработной платы W_{a_3} для трудовых ресурсов А (в ответ на расширение спроса расширяется и предложение рабочей силы, в результате ставка заработной платы несколько снижается — от W_{a_2} к W_{a_3}). Формируется и новая равновесная ставка заработной платы для работников М (когда спрос d_{M_1} падает до d_{M_2} , предложение рабочей силы сокращается от q_{M_2} до q_{M_3} , в результате ставка заработной платы несколько повышается с W_{M_2} до W_{M_3}). Аналогично предыдущим случаям на графиках 1' и 2' равновесие устанавливается в точках, обозначенных цифрой 3.

Так, на примере двухотраслевой модели мы проследили движение рынков автомобилей и мебели, включая рынки на их трудовые ресурсы, от равновесного состояния покоя в точках 1 до установления нового равновесия в точках 3. Не трудно предположить, что если бы в нашей модели имелись третьи отрасли, связанные с рынком товара А на условиях взаимозаменяемости продукции, то в рассматриваемой ситуации в них происходили бы изменения по аналогии с перемещениями в отрасли А. Однако в случае выпуска взаимодополняемой продукции по отношению к продукции отрасли А, «нащупывание» нового равновесия третьими отраслями будет проходить по «сценарию» отрасли М.

§ 2. Модель общего равновесия Л. Вальраса. Роль трансакционных издержек

Перемещения от одного состояния равновесия к другому мы рассматривали в идеальной модели без учета трансакционных издержек, понятие которых, как отмечалось в гл. 4-6, ввел американский экономист Р. Коуз. Напомним, что в весьма обобщенном виде трансакционные издержки можно представить как затраты времени, сил и средств на совершение трансакции (сделки), т.е. как фактор, определенным образом деформирующий реакцию спроса и предложения на ценовой сигнал, да и сам ценовой сигнал с учетом этого вида издержек несколько преобразуется. «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, — отмечал Р. Коуз, — необходимо определить, с кем и на каких условиях желательно заключить сделку, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются...» (Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С.9).

Американский экономист, лауреат Нобелевской премии за 1993 г. Дуглас **Норт** классифицировал трансакционные издержки следующим образом:

- 1) издержки, связанные с поиском информации (о контрагентах, о ценах и ценовых ожиданиях);
- 2) издержки, связанные с ведением переговоров по условиям контракта и заключением сделки;

3) издержки, связанные с разработкой системы стандартов, контролем за уровнем качества, а также с потерями от ошибок;

4) **издержки** по правовому регулированию собственности, созданию и поддержанию в обществе адекватного восприятия справедливости правового режима;

5) издержки в результате нарушения условий контракта («издержки оппортунистического поведения» — термин Д. Норта)¹.

По характеру функций трансакционные издержки делятся на две группы: издержки координации и издержки по спецификации и защите прав собственности. Разумеется, чем выше издержки такого рода, тем больше они тормозят, затрудняют работу рыночного механизма. Объективно рынок стремится к минимизации трансакционных издержек, и именно рыночной системе подвластно эффективное решение этой проблемы (см. гл. 4, гл. 6, § 6).

Швейцарский экономист Л. Вальрас, разработавший свою знаменитую модель общего экономического равновесия, показывает роль трансакционных издержек, применяя эффект их отсутствия. Он предлагает идеальную модель рынка с **трансакционными** издержками, равными нулю. Конечно, это абстракция. «Мир с нулевыми трансакционными издержками оказывается столь же странным, как физический мир без сил трения», — подчеркивал американский экономист **Дж. Стиглер** (см. Коуз Р. Указ. соч. С. 16). Роль координирующей силы, направляющей и удерживающей рынок в состоянии равновесия, выполняет некий «аукционист» — координатор. Другими отличительными чертами модели **Вальраса** являются следующие условия:

- отсутствие **временного** фактора (все сделки производятся мгновенно и в один рыночный день);
- обмен осуществляется только уже произведенными товарами, будущие товары в сделках не рассматриваются;
- отсутствие неопределенности: полный объем инфор-

¹ См. подробнее: **Капелюшников Р.И.** Экономическая теория прав собственности. М., 1990; **Политическая экономия** (под ред. **Сидоровича А.В.**, **Волкова Ф.М.**), М., 1993, гл. 4.

мации о ценах и качестве товаров, о вкусах и предпочтениях потребителя;

сделки осуществляются только по набору равновесных цен, объявляемых аукционистом на основе анализа спроса и предложения.

«Аукционист», обозревая рынок и обладая полным набором коммерческой информации, объявляет все новые и новые наборы цен, повышая цены на товары избыточного спроса и снижая цены на избыточное предложение до тех пор, пока не будет «нашупан» такой набор цен, который бы уравнивал спрос и предложение. По этим равновесным ценам и происходит прямой обмен товарами. Отсутствие транзакционных издержек и фактора времени делает участие денег в таком товарообмене бессмысленным. Последнее замечание станет понятнее, если еще раз обратиться к гл. 5, § 4, где отмечалась особая роль денег в экономии (сокращении) транзакционных издержек. С помощью своей модели Л. **Вальрас** продемонстрировал механизм подстраивания производства под спрос, воплотив в «аукционисте» автоматизм саморегулирования, силу, движущую рынок к оптимизации.

Модель Вальраса, воспроизведя идеальное движение рыночного механизма, высвечивает тормозящую роль транзакционных издержек, без которых не обойтись в реальных условиях. Их можно лишь минимизировать. На практике вряд ли возможно представить себе какой-либо социальный институт, полностью берущий на себя проблемы транзакционных **издержек**. Да и будет ли это эффективно? В определенной мере урегулирование этой проблемы берет на себя государство (например, через функцию обеспечения правовой основы и адекватного социального климата, через контрактную систему и т.д.) — см. гл. 12, § 1. Однако большую часть расходов, связанных с транзакциями, берут на себя предприниматели. Заинтересованные в минимизации всякого рода издержек и максимизации прибыли, они, конечно же, стремятся к получению наиболее полной и достоверной рыночной информации. Этим и объясняется **одно из преимуществ рынка: отсутствие стимулов к искажению информации**, наиболее быстрый ее учет и **обработка**.

В данном случае вновь наглядно демонстрируются преимущества рыночного хозяйства по сравнению с системой социализма (командным хозяйством). Ведь любой хозяйствующий субъект в этой иерархической системе стремился «подать наверх» неполную, искаженную информацию: скрыть истинные размеры товарно-материальных запасов, реальные данные о выполнении плана и т.п. Так, например, занизив свои производственные возможности и добиваясь ненапряженного планового задания, директор государственного социалистического предприятия мог бы с легкостью «перевыполнить план» и получить премиальные для этой фабрики или завода.

§ 3. «Невидимая рука» рынка, общественное благосостояние и эффективность

Теперь рассмотрим, что заставляет рынок стремиться к общему равновесию? Что является движущей силой этого процесса? Еще в 1776 году А. Смит рассматривал движущую силу, которая заставляет конкурирующего предпринимателя, преследующего свои эгоистичные цели, действовать в интересах всего общества. Как известно, он сравнивал эту движущую силу с действием «невидимой руки» и пришел к выводу, что она наиболее эффективна в идеальных условиях совершенной конкуренции. Именно стремление к прибыли и конкуренция заставляют предпринимателя минимизировать издержки. Это достижимо только при условии эффективной эксплуатации ресурсов, то есть при достижении наибольшей отдачи в сфере их оптимального использования, а это возможно только при эффективном распределении. Итак, конкуренция выступает в роли естественного стимула и организатора эффективного распределения.

Более четкую трактовку вывода А. Смита о том, что «совершенная конкуренция эффективно распределяет ресурсы» дал итальянский экономист В. Парето. Как отмечалось в гл. 3, § 4, он определил критерий достижения эффективности распределения: ресурсы можно считать на более эффективно, а значит, оптимально распределенными при заданном уровне возможностей, когда ни один

участник рынка не сможет улучшить своего положения, не ухудшив в результате положения других (или, наоборот, сможет улучшить свое положение только за счет ухудшения положения других участников). Такое распределение называется эффективным по **Парето**, или **Парето-оптимальным**. Если же кто-то смог добиться улучшения, не затронув положения других, значит, имела место растрата ресурсов, за счет которой и стало возможным это улучшение. **После** выхода в свет трудов В. Парето эффективность работы рыночного механизма (т.е. минимизация или вообще отсутствие потерь ресурсов, их расточительства) была доказана чисто математически. Актуализируя проблему, можно сказать, что концепция **Парето-эффективности** не оставляет места для споров о том, что эффективнее — рыночная система или командная. Но критерий **Парето-эффективности** социально нейтрален, поэтому он оставляет открытым вопрос о социальной справедливости.

Исходя из определения Парето-эффективности, мы можем установить границу достижимой полезности в пределах ограниченных возможностей с помощью подбора таких сочетаний полезности различных членов общества, которые в общей сумме всегда будут давать максимально достижимую, а значит, одинаковую полезность. В связи с этим мы подошли к проблеме максимизации общественного благосостояния, центральному вопросу неоклассической теории экономики благосостояния. Если сумма полученных при распределении полезностей меньше максимальной, то имеют место растраты, значит, распределение неэффективно. Графически все возможные варианты эффективного распределения могут быть представлены в виде точек, лежащих на кривой достижимой полезности (или кривой трансформации). Любая точка данной кривой представляет собой вариант Парето-эффективного распределения. Однако является ли такое экономически эффективное распределение одновременно и социально справедливым?

Рассмотрим на абстрактном примере воображаемой страны график оптимального распределения всех благ общества, условно разделив его для упрощения анализа на две группы, скажем, на «шахтеров» и «учителей» Кривая

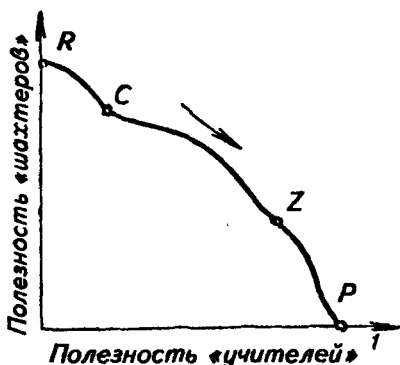


Рис. 2.
Граница достижимой
(возможной) полезности

RCZP — это граница максимально достижимой полезности. Интересно, что эта кривая имеет «волнообразный» вид, отличающий ее от уже известной из гл. 3 кривой производственных возможностей. В данном параграфе мы не останавливаемся на принципе построения этой кривой, но для желающих более глубоко познакомиться с графическим анализом теории благосостояния рекомендуется

изучить такие категории, как «ящик Эджворта» и «кривая контрактов», которая и представляет собой границу достижимой полезности (см. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика., М., 1992. С. 424-433). В точке R только «шахтеры» располагают всеми ресурсами общества, а «учителя» не имеют ничего. При продвижении из точки R в точку P количество ресурсов, имеющихся у «шахтеров», уменьшается, трансформируясь в нарастающую величину ресурсов, имеющихся у «учителей». В точке Z «учителя» располагают большей частью общественных благ по сравнению с «шахтерами». В точке P все общественные блага принадлежат «учителям». Итак, любое распределение, как в точке Z, так и в других точках рассматриваемой кривой, например, в точке C, является экономически эффективным, независимо от того, в чью пользу эти ресурсы распределены, даже в крайних ситуациях, когда в точках R и P ресурсами обладает только одна часть общества. Такая ситуация наглядно иллюстрирует теорему Коуза: распределение ресурсов остается неизменным (в смысле экономической эффективности) независимо от изменений в рас-

¹ В смысле полезность, получаемая «шахтерами», и полезность, получаемая «учителями».

пределении прав собственности (при условии нулевых трансакционных издержек).

Однако экономически эффективное распределение конкурентного рынка не всегда является социально справедливым. Обществу подчас приходится выбирать между эффективностью и справедливостью, на что и обращалось внимание в гл. 19. И здесь на первый план выступает нормативная, а не позитивная экономическая теория. Критерий **Парето-эффективности** неприменим к оценочным суждениям (о справедливости или несправедливости неравенства в доходах, степени этого неравенства). Если же, в порядке заострения проблемы, согласиться с утверждением, что самая справедливая система хозяйства — это система, в которой нет потерь, или растраты ресурсов, то рыночная экономика действительно оказывается справедливой.

Однако это, действительно, полемически подчеркнутая идея. Вряд ли какое-либо правительство страны с развитой рыночной экономикой может позволить себе игнорировать проблемы социальной справедливости, оправдывая это критерием Парето-эффективности. Строго говоря, правительство вообще не нужно, если неукоснительно соблюдаются условия совершенной конкуренции: сама «невидимая рука» максимизирует общественное благосостояние. Что же здесь делать правительству, кроме охраны внешних границ и защиты права частной собственности? С этой точки зрения выражение «социально ориентированное рыночное хозяйство» представляется нелепым: в предыдущем анализе неоднократно подчеркивалась социально нейтральная характеристика Парето-эффективности.

Но на практике у каждого правительства существуют определенные представления о том, каково должно быть социально справедливое персональное распределение доходов, а также уровень цен на те или иные товары и услуги. Так, социал-демократы могут считать несправедливо завышенной арендную плату, устанавливаемую частными домовладельцами; консерваторы, в свою очередь, могут полагать, что ставки заработной платы или субсидии в какой-либо отрасли чрезмерно велики. Таким образом,

критерий Парето-эффективности не является тем единственным ориентиром, который должны принимать во внимание политики. Цели и инструменты макроэкономической политики государства анализировались в гл. 12-15, 17, 19, что позволяет очертить реалии «смешанной экономики», где «невидимая рука» действует наряду с вполне видимым невооруженным взглядом, например, Центральным банком.

Что направляет ресурсы в условиях конкурентного рынка в сферу их оптимального **использования**? С помощью какого инструмента удастся «невидимой руке» заставить обособленных производителей и потребителей действовать согласованно в интересах общества? Для ответа на эти вопросы необходимо еще раз подчеркнуть роль цен в механизме установления общего равновесия.

Производители, стремясь максимизировать свой доход, сравнивают издержки на производство еще одной единицы продукции с ценой, установленной на рынке, и решают, стоит ли производить дополнительную продукцию. Они наращивают производство до тех пор, пока издержки на последнюю единицу их продукции не приблизятся к ее рыночной цене. Разница между суммами этих двух видов издержек составляет суммарную ренту производителей.

С другой стороны, потребители, оценивая товар с точки зрения полезности, также ориентируются на цену и сопоставляют предельную полезность каждой единицы товара (или блага) с его ценой на рынке. Приравнивая предельную полезность последней единицы товара к его рыночной **цене**, покупатели максимизируют свою выгоду, которая составит разницу между максимальной суммой, которую они готовы заплатить за нужное количество товара, и суммой, уплаченной в действительности (рента потребителей).

Цена, «собирая» информацию как со стороны спроса, так и со стороны предложения, наконец, устанавливается на таком уровне, который соответствует равенству между предельными издержками производителей и предельной полезностью покупателей. Эта цена отражает состояние равновесия, при котором достигается максимум общественной полезности, складывающийся из добавочного излишка (ренты) потребителей и добавочного излишка (ренты) производителей.

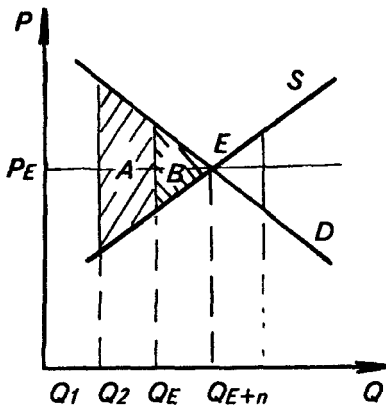


Рис. 3.

Когда производители расширяют выпуск продукции, например, от Q_1 до Q_2 , то объем общественной полезности равен заштрихованной фигуре А. Стремясь максимизировать прибыль, производители продолжают наращивать предложение, но до тех пор, пока их предельные издержки не приблизятся к цене PE . А это та цена, при которой потребители получают максимальную потребительскую ренту. В результате в точке равновесия E достигается максимальная общественная полезность при максимальном выпуске продукции в объеме QE : площадь фигуры $A+B >$ площади A . Любое отклонение от конкурентного равновесия ухудшает положение как производителя, так и потребителя. Например, при выпуске продукции в объеме $QE+P$ предельная ценность для потребителей ниже предельных издержек для производителей, к тому же производители были бы вынуждены продавать свою продукцию по ценам более низким, чем их предельные издержки. Следовательно, при совершенно конкурентном равновесии достигается эффективное производство и эффективное потребление. Полученная в результате общественная полезность достигает оптимальных (максимальных) пределов (см. подробнее: Фишер С, Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993. С. 183.).

Теория общественного благосостояния, опирающаяся на важнейший принцип **Парето-эффективности**, использует довольно сложный для неискушенного читателя аппарат

На графике (рис. 3) показывается, почему, максимизируя свою прибыль, производители и потребители максимизируют общественную полезность именно в точке равновесия. Рис. 3 в графической форме иллюстрирует фундаментальное положение неоклассической теории о взаимовыгодности (а не об эквивалентности, как в учении К. Маркса) обмена. Выгода общества, или общественная полезность, на графике показана заштрихованной фигурой.

предельных величин. Это относится к таким категориям, как предельная норма замещения (marginal rate of substitution, MRS) и предельная норма трансформации (marginal rate of transformation, MRT). Для лучшего понимания этих категорий необходим углубленный анализ кривых безразличия потребителя и кривой трансформации. Главный вывод, касающийся эффективности как в сфере производства, так и в сфере распределения, основан на принципе равенства MRS любой пары потребляемых благ и соотношения цен этих благ (эффективность в потреблении); в производстве должен соблюдаться принцип равенства MRT для любой пары производимых благ и соотношения цен этих благ (эффективность в производстве). И, наконец, предельная норма замещения любого блага в другое (например, блага А в благо В) должна равняться предельной норме трансформации этих благ: $MRS_{AB}^X = MRS_{AB}^Y = MRT_{AB}$. Именно при этих условиях соблюдается оптимум по Парето: нельзя улучшить положение субъекта X, не ухудшив при этом положения субъекта Y (см. подробнее: Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. М., 1992. Т. 2. С. 239-249; Фишер С. и др. Экономика. М., 1993. С. 186-188).

Завершим наши рассуждения следующими выводами. Итак, система конкурентных цен несет в себе информацию, с одной стороны, для производителей, с другой стороны, для потребителей, заставляя их корректировать спрос и предложение до тех пор, пока не наступит общее равновесие. Конкурентное равновесие характеризуется эффективностью распределения ресурсов в сфере производства, потребления и обмена, независимо от распределения (и перераспределения) дохода. Совершенная конкуренция ведет к эффективности и не допускает расточительства.

Основные понятия:

Общее равновесие

Эффект обратной связи

Модель общего равновесия Л. Вальраса

Парето-эффективность и максимизация общественного благосостояния

Рента потребителя и рента производителя при максимизации общественного благосостояния

Условия $MRS_{AB}^X = MRS_{AB}^Y = MRT_{AB}$

III. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

(Приложение к гл.3 и гл.13)

В данном приложении рассматриваются основные проблемы экономического роста. Ранее в § 4 гл.3 были даны самые общие определения, касающиеся категорий экономического роста, а также экстенсивного и интенсивного его типов. Теперь же мы более подробно рассмотрим, каким образом определяется экономический рост и в чем состоит его значение. Во-вторых, мы проанализируем основные факторы экономического роста, позволяющие увеличить производство реального продукта. В-третьих, мы дадим краткий обзор современных моделей экономического роста.

Важно отметить, что в гл.13 был дан статический анализ макроэкономического равновесия, ставящий во главу угла полное использование наличных ресурсов общества. Теория экономического роста рассматривает проблемы динамического равновесия, и главный вопрос — каким образом увеличивается объем реального продукта, соответствующий условиям полной занятости.

§ 1. Сущность, способы измерения и типы экономического роста

В самом общем виде экономический рост означает количественное и качественное изменение результатов производства и его факторов (их производительности). Свое выражение экономический рост находит в увеличении потенциального и реального валового национального продукта (ВНП), в возрастании экономической мощи нации, страны, региона. Это увеличение можно измерить двумя взаимосвязанными показателями: ростом за определенный период времени реального ВНП или ростом ВНП на душу населения. В связи с этим статистическим показателем, отражающим экономический рост, является годовой темп роста ВНП в процентах.

Проблемы экономического роста занимают в настоящее время центральное место в экономических дискуссиях и обсуждениях, ведущихся представителями разных наций, народов и их правительств. Дело в том, что растущий объем реального производства позволяет в какой-то степени разрешить проблему, с которой сталкивается любая хозяйст-

венная система: ограниченностью ресурсов при безграничности человеческих потребностей. Раздвигая границы наличных ресурсов, экономический рост способствует **одновременному** решению задач, связанных как с ростом текущего потребления, так и осуществлением новых инвестиций. Эта идея будет понятнее, если использовать графический анализ, а именно кривую трансформации (**см. следующий параграф**).

Типы экономического роста. История национальных экономик, как отмечалось в гл.3, знает два основных типа экономического роста — **экстенсивный** и **интенсивный**.

При экстенсивном типе экономический рост достигается за счет использования большего количества факторов производства: труда, капитала и земли при сохранении его прежней технической основы. При этом типе экономического роста прирост продукции достигается за счет количественного роста численности и квалификационного состава работников и за счет увеличения мощности предприятия, т.е. увеличения установленного оборудования. **В результате** выпуск продукции в расчете на одного работника остается прежним.

Интенсивный тип экономического роста характеризуется увеличением масштабов выпуска продукции, который основывается на широком использовании более эффективных и качественно совершенных факторов производства. Рост масштабов производства, как правило, обеспечивается за счет применения более совершенной техники, передовых технологий, достижений науки, более экономичных ресурсов, повышения квалификации работников. За счет этих факторов достигается повышение качества продукции, рост производительности труда, ресурсосбережения и **т.п.**

Под интенсивным типом экономического роста понимается такое развитие, когда значительная или даже преобладающая часть прироста продукции достигается за счет увеличения эффективности использования факторов производства.

§ 2. Факторы экономического роста

Экономический рост можно оценить с помощью системы взаимосвязанных показателей, отражающих изменение результата производства и его факторов.

В условиях рыночной экономики для обеспечения производства товаров и услуг, как известно, необходимы три фактора производства: труд, капитал и земля (природные ресурсы). Следовательно, совокупный продукт Y есть функция от затрат труда (L), капитала (K) и природных ресурсов (N):

$$Y=f(L, K, N) \quad 1$$

Для характеристики экономического роста используется ряд показателей, с помощью которых измеряется результативность применения отдельных факторов производства.

Во-первых, важным показателем экономического роста является отношение Y/L — **производительность труда**, т.е. отношение объема выпуска продукции к затратам живого труда, осуществленным в процессе производства товаров и услуг. Обратное отношение — L/Y называется **трудоемкостью продукции**.

Во-вторых, отношение объема продукции к величине использованного в процессе производства капитала Y/K это производительность капитала, или **капиталоотдача**. Обратный показатель K/Y — это капиталоемкость продукции.

В-третьих, важным показателем экономического роста является и отношение объема продукции к затратам природных ресурсов — земли, энергии и т.п. Y/N **производительность природных ресурсов**. Обратное отношение N/Y показывает **ресурсоемкость продукции**.

Рассмотренные показатели Y/L , Y/K и Y/N характеризуют производительность соответствующих факторов производства. Кроме указанных соотношений между выпуском продукции и отдельными факторами производства используются и отношения между самими факторами производства для характеристики связи между ними. Таким показателем является прежде всего отношение между затратами капитала и затратами труда (K/L), т.е. **капиталовооруженность труда**.

Для анализа экономического роста имеют важное значение и показатели **предельной производительности**, которые определяют размер прироста выпуска продукции в зависимости от прироста каждого отдельного фактора при неизменности остальных факторов производства. Во-первых, это отношение добавочного продукта к добавочному труду $\Delta Y/\Delta L$, т.е. предельная производительность труда. Во-

вторых, это отношение добавочного продукта к добавочному капиталу — $\Delta Y/\Delta K$, т.е. предельная производительность **капитала**. В-третьих, отношение добавочной продукции к добавочному использованию природных ресурсов — $\Delta Y/\Delta N$, т.е. предельная производительность природных ресурсов.

Показатели предельной производительности (труда, капитала и природных ресурсов) выражают определенный вклад каждого фактора производства в увеличении общего объема выпуска продукции:

$$Y = \frac{\Delta Y}{\Delta L} \times L + \frac{\Delta Y}{\Delta K} \times K + \frac{\Delta Y}{\Delta N} \times N \quad (2)$$

Таким образом, общий объем выпуска представляет собой сумму произведений величины каждого из используемых факторов производства на его предельную производительность.

Одним из главных инструментов анализа экономического роста является уже рассматривавшаяся в гл.9 **производственная функция**. Но если ранее она использовалась для исследования выбора производителя (т.е. на микроуровне), то теперь мы применяем производственную функцию для макроэкономического анализа. Напомним, что производственная функция выражает зависимость между максимальным выпуском продукции и затратами, которые необходимы для ее производства, а также зависимость между самими затратами. Уравнение (1), приведенное в начале § 2, есть не что иное, как производственная функция, где Y обозначает национальный доход, или ВВП данной страны, а L , K , N — наличные трудовые ресурсы, капитал и земельные ресурсы в масштабах национальной экономики.

В странах с развитой рыночной экономикой, несмотря на периоды цикличной нестабильности, экономический рост за период с 1870 года по 1990 год характеризуется как увеличением валового внутреннего продукта (ВВП), так и увеличением **ВВП** на душу населения. Например, в Японии реальный ВВП в **1989** году был более чем в 60 раз выше его уровня в 1870 году и соответственно в Канаде — более чем в 61 раз, в США — более чем в 50 раз, в Великобритании — более чем в 45 раз, во Франции — более чем в 48 раз, в Италии — более чем в 52 раза и в Германии — почти в 40 раз (Historical Statistics of the United States, Washington, 1975, p 225; Statistical Abstract of the United States, 1992, Washington, p 833). **Это** означает, что объем реального

производства в этих странах за указанный период возрос в **40-61 раз.**

Важными показателями экономического роста вышеуказанных стран являются также темпы роста ВПН на душу населения.

Таблица 1

Динамика реального ВВП и реального ВВП на душу населения в странах с развитой рыночной экономикой

Страны	Темпы роста реального ВВП (в %)		Темпы роста реального ВВП на душу населения (в %)	
	1870-1969	1980-1990	1870-1969	1980-1990
США	3,7	2,7	2,0	1,8
Япония	4,2	4,4	-	3,8
Германия	3,0	4,2	1,9	1,9
Великобритания	1,9	2,6	1,3	2,4
Франция	2,0	2,2	1,7	1,7
Италия	2,2	2,4	1,5	2,1
Канада	3,6	3,0	1,8	2,0

Источник: **Historical** Statistics of the United States: Colonial Times to 1970, Washington, 1975, p.225; Statistical Abstract of the United States, 1992, Washington, p.830.

Данные таблицы 1 показывают, что среднегодовые темпы прироста ВВП значительно выше, чем среднегодовые темпы прироста ВВП на душу населения. Наличие непропорциональных среднегодовых темпов роста **ВВП** и темпов роста ВВП на душу населения связано с тем, что возросли государственные расходы на оборону страны, на полицию и национальную безопасность, на меры по охране окружающей среды и другие цели, а доля ВВП, идущая на потребление, упала. Это означает, что рост потребления на душу населения стран рыночной экономики в процентном выражении отставал от роста ВВП за этот период.

Каковы же основные факторы экономического роста? В экономической теории принято выделять факторы, лежащие как на стороне совокупного спроса, так и на стороне совокупного предложения. К последним относятся: а) ко-

личество и качество природных ресурсов, б) количество и качество трудовых ресурсов, в) объем основного капитала, г) уровень научно-технического прогресса (технология). От факторов совокупного спроса зависит реализация выросшего «национального пирога», т.е. все элементы совокупного спроса ($C+I+G+X_n$) должны обеспечивать полную занятость всех увеличивавшихся ресурсов. Кроме того, к факторам, связанным с совокупным спросом, относится **и** эффективное распределение ресурсов (см. приложение II о **Парето-эффективности**).

Наглядно представлен вклад различных компонентов совокупного спроса в темпы роста ВВП (за 1992 г.) четырех промышленно развитых стран в таблице 2.

Таким образом, все факторы экономического роста взаимосвязаны, в том числе и факторы совокупного предложения и спроса. Чтобы полнее представить себе взаимодействие факторов, следует вновь рассмотреть кривую производственных возможностей, которая неоднократно использовалась при анализе самых разнообразных проблем экономического выбора.

Таблица 2

Вклад различных компонентов совокупного спроса в темпы роста ВВП в 1992 г.

Страны	Всего	Личное потребление	Государственное потребление	Капиталовложения	Вложения в запасы	Сальдо внешней торговли
США, п.п. ¹	2,1	1,5	-0,1	0,8	0,3	-0,4
- %	100,0	72,1	-3,2	36,6	14,3	-19,8
Япония, п.п./	1,5	1,0	0,2	-0,4	-0,2	0,9
%	100,0	64,5	13,0	-22,7	-14,7	59,9
Германия, л.п	1,5	0,55	0,45	0,35	0,1	0,05
%	100,0	37,2	30,0	22,8	7,5	2,5
Франция, п.п.	1,3	1,0	0,5	-0,3	-0,3	0,4
%	100,0	78,0	36,7	-18,1	-19,1	30,3

¹Процентный пункт; ²Для Японии — ВВП.

Источник: «Мировая экономика и международные отношения», 1993, № п. с.87.

Увеличение количества и улучшение качества ресурсов и технологический прогресс приводят к смещению кривой производственных возможностей вправо, что показано как сдвиг от IC к IC' на рис.1.

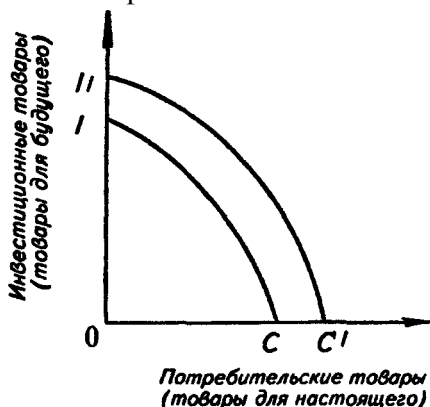


Рис.1

Экономический рост как сдвиг кривой производственных возможностей

Рис.1 делает более понятной идею о совместном увеличении как текущего потребления (сдвиг от C к C'), так и накопления (капиталовложений) — сдвиг от I к I' . Это было бы невозможным, если бы страна находилась на уровне кривой IC : надо выбирать между ростом потребления и ростом накопления, так как увеличение одного привело бы к уменьшению другого. Экономический рост помогает облегчить решение этой проблемы.

При исследовании проблем экономического роста и его факторов нельзя не упомянуть ставшую уже классической работу американского экономиста Эдварда Денисона из Брукинского института «Исследование различий в темпах экономического роста» (1967 г.), переведенную на русский язык в 1971 г., а также более поздние его труды по этой же теме. Впервые в экономической литературе **Э.Денисон** попытался количественно определить, какая часть ежегодного прироста определяется каждым фактором производства за период 1929-1982 гг. Другими словами, Э.Денисон дезагрегировал факторы труда, капитала и фактор технического прогресса. Первоначальные результаты этого исследования даны в таблице 3.

Таблица 3

Распределение темпов роста реального национального дохода между факторами роста (в %)

Факторы роста национального дохода	Кол-во пунктов, приходящихся на каждый фактор	Процент от общего темпа роста
	1950-1962 гг.	1950-1962 г.
Национальный доход	3,32	100
Общие факторные затраты	2,0	58
Труд (с учетом качества):	1,12	33
Занятость	0,90	27
Отработанные часы	-0,17	-5
Половозрастной состав	-0,10	-3
Образование	0,49	15
Капитал:	0,83	25
Жилые дома	0,25	7
Международные активы	0,05	1
Нежилые здания, сооружения и оборудование	0,43	13
Запасы:	0,10	3
Земля	0,0	0,0
Выпуск продукции на единицу затрат	1,37 *	42 *
Прогресс знаний	0,76	23
Прогресс в распределении ресурсов	0,29	8
Экономия, обусловленная масштабами хозяйственной деятельности	0,36	11
Случайные изменения спроса	-0,04	—

Источник: Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста., М., 1971. С.550, 552; — **интенсивные факторы роста.**

Таблица не в полной мере показывает масштабы дезагрегирования, осуществленного Э.Денисоном: он выделил всего 23 фактора роста, из них — 4 фактора, относящихся к труду, 4 — к капиталу, 1 фактор — земля, а остальные 14 факторов характеризуют вклад научно-технического прогресса. В последующем этот ученый дал несколько иную разбивку факторов, влияющих на экономический рост (таблица 4).

Таблица 4

Факторы, влияющие на рост реального
национального дохода США, 1929-1982 гг.

Факторы роста	Вес каждого фактора (в %)
(1) Увеличение трудозатрат	32
(2) Повышение производительности труда	68
(3) Технический прогресс	28
(4) Затраты капитала	19
(S) Образование и профподготовка	14
(6) Экономия, обусловленная масштабами производства	9
(7) Улучшение распределения ресурсов	8
(8) Законодательно-институциональные и др. факторы	-9

Источник: Edward F. Deuison. Trends in American Economic Growth 1929-1982. Washington, The Brookings Institute, 198S, p.30.

Данные таблицы 4 показывают, что повышение производительности труда является наиболее важным фактором, обеспечивающим рост реального продукта и дохода. Увеличение трудозатрат определяет 1/3 прироста реального дохода за этот период и 2/3 прироста обеспечивается повышением производительности труда. Последнее объясняется научно-техническим прогрессом, т.е. интенсивными факторами. В других странах развитой рыночной экономики были получены примерно такие же результаты.

Рассмотрим некоторые факторы более подробно.

Важнейшим из них являются затраты труда. Этот фактор определяется прежде всего численностью населения страны. Однако часть населения не включается в число трудоспособных и не выходит на рынок труда, к ней относятся учащиеся, пенсионеры, военнослужащие и т.д. Желаящие работать образуют так называемую рабочую силу. Кроме того, в составе рабочей силы выделяются безработные, т.е. те, кто имеет желание работать, но не может найти работу

(см.гл.10, § 2). Так, в США занятые составляют 46% всего населения (252,6 млн.чел.) в 1991 году. (Economic Report of the President, Washington, 1993, p.381).

Однако измерение затрат труда числом занятых не в полной мере отражает действительное положение вещей. Наиболее точным измерителем затрат труда является показатель количества отработанных человеко-часов, позволяющий учесть суммарные затраты рабочего времени. Увеличение затрат рабочего времени зависит от ряда факторов: от темпов прироста населения, от желания работать, от уровня безработицы, уровня пенсионного обеспечения и т.п. Все факторы меняются во времени и по странам, создавая исходные различия в темпах и уровнях экономического развития.

Наряду с количественными факторами важную роль играет качество рабочей силы и соответственно затрат труда в процессе производства. По мере возрастающего образования и квалификации работников происходит повышение производительности труда, что способствует повышению уровня и темпов экономического роста. Иначе говоря, затраты труда могут расширяться без какого-либо увеличения рабочего времени и численности занятых, а лишь за счет повышения качества рабочей силы.

Другим важным фактором экономического роста является капитал — это оборудование, здания и товарные запасы. Основной капитал включает и жилой фонд, потому что люди, живущие в домах, извлекают выгоду из услуг, предоставляемых домами. Последнее утверждение может показаться не совсем обычным, однако важно помнить, что современная экономическая теория трактует все факторы производства как оказывающие производительные услуги (см.подробнее: Фишер С, Дорнбуш Р., Шмалензи Р., Экономика, М., 1993. С.57).

Фабричные здания и конторы с их оборудованием являются факторами производства, потому что работники, вооруженные большим количеством машин, будут производить больше товаров. Товарные запасы также вносят свой вклад в производство.

Затраты капитала зависят от величины накопленного **капитала**. В свою очередь, накопление капитала зависит от нормы накопления: чем выше норма накопления, тем больше (при прочих равных условиях) размеры капиталовложений. Прирост капитала также зависит **и** от размера уже

накопленных активов — чем они больше, тем меньше, при **прочих** равных условиях, скорость увеличения капитала, темп его роста. Так, например, размеры накопленного капитала в США и странах Западной Европы велики и темпы его роста в 3-5 раз ниже, чем в таких странах, как Южная Корея, Тайвань, -Бразилия и др., где процесс накопления начался сравнительно недавно (см. Maddison A. The World Economy in 20th Century, Paris. 1989, p. 74).

При этом следует иметь в виду, что объем основного капитала, приходящегося на одного работника, т.е. капиталовооруженность, является решающим фактором, определяющим динамику производительности труда. Если за определенный период возрастал объем капиталовложений, а численность рабочей силы увеличилась в большей степени, то производительность труда будет падать, так как сокращается капиталовооруженность каждого работника.

Важным фактором экономического роста является и земля, а точнее, количество и качество природных **ресурсов**. Очевидно, что большие запасы разнообразных природных ресурсов, наличие плодородных земель, благоприятные климатические и погодные условия, значительные запасы минеральных и энергетических ресурсов вносят весомый вклад в экономический рост страны. .

Однако наличие обильных природных ресурсов не всегда является самодостаточным фактором экономического роста. Например, некоторые страны Африки и Южной Америки обладают существенными запасами природных ресурсов, но до сих пор состоят в списках отсталых стран. Это означает, что только эффективное использование ресурсов ведет к экономическому росту.

Научно-технический прогресс является важным двигателем экономического роста. Он охватывает целый ряд явлений, характеризующих совершенствование процесса производства. Научно-технический прогресс (**НТП**) включает в себя совершенствование технологий, новые методы и формы управления и организации производства. **НТП** позволяет по-новому комбинировать данные ресурсы с целью увеличения конечного выпуска продукции. При этом, как правило, возникают новые, более эффективные отрасли. Увеличение эффективного производства становится основным фактором экономического роста.

Особого внимания заслуживает строка (8) в табл. 4. Почему вклад этого фактора оказался со знаком минус?

Многие экономисты подчеркивают, что такие законодательные мероприятия, как введение штрафов и налогов на загрязняющие природу предприятия привели к снижению выпуска соответствующей продукции и сдерживали экономический рост. В связи с этим встает вопрос о качестве экономического роста.

Новое качество экономического роста. Новое качество экономического роста выражается прежде всего в повышении эффективности производства на основе достижений НТП, в применении ресурсосберегающих технологий, в качественном преобразовании структуры и в составе совокупного работника и производства. В общем объеме производства повышается вес наукоемких отраслей производства, таких, как приборостроение, выпуск ЭВМ, электротехническое производство, атомная энергетика, производство синтетических смол, пластических масс, прогрессивных конструкционных материалов, другие производства, использующие достижения НТП.

Новое качество экономического роста проявляется и в том, что вещественное накопление прироста производства происходит главным образом за счет продукции тех отраслей, которые определяют технический прогресс и обслуживают потребности **человека**. Высокие темпы роста промежуточной продукции не могут в современных условиях служить адекватным показателем нового качества экономического роста. Не уголь, **сталь**, цемент и т. п. удовлетворяют непосредственные потребности **человека**, хотя, разумеется, без производства этой продукции невозможен выпуск автомобилей, строительство жилых домов и др. Речь идет о такой направленности развития, когда мощь страны определяется не масштабами добытого из недр земли сырья и изготовленных полуфабрикатов, а масштабами развития наукоемких видов производства, систем информационного обеспечения, широчайшим спектром товаров потребительского назначения, улучшением состояния окружающей **среды**, увеличением времени для полноценного досуга и т. п.

Следовательно, новое качество роста означает динамический процесс, выражающийся в изменении качественных показателей экономики (вспомним показатель «чистого экономического благосостояния» из гл. 11), в использовании научно-технических достижений, позволяющих поставить природные силы и ресурсы на службу человеку.

§ 3. Модели экономического роста

Анализ экономического роста неизбежно должен был привести к созданию его моделей, без чего невозможно эффективное прогнозирование экономического роста и его последствий.

Современные модели экономического роста сформировались на основе двух источников — кейнсианской теории макроэкономического равновесия и неоклассической теории производства. Эти два источника обусловили возникновение двух основных направлений в теоретических исследованиях проблем экономического роста — кейнсианского (позже некейнсианского) и классического (позже **неоклассического**).

Кейнсианские модели динамического равновесия. Кейнсианские модели роста возникли в качестве развития и критической переработки кейнсианской теории макроэкономического равновесия.

После Второй мировой войны последователи Дж. М. Кейнса поставили перед собой задачу создать новую модель, способную объяснить различные состояния динамического равновесия. Наиболее известными являются неокейнсианские модели экономического роста Р. Харрода (Англия) и Е. Домара (США), которые основаны на двух предпосылках: 1) рост национального дохода является **только функцией накопления капитала**, а все остальные факторы (увеличение занятости, степень использования достижений **НТП**, улучшение организации производства), влияющие на рост **капиталоотдачи**, исключаются. Таким образом, модели Харрода и Домара — это однофакторные модели. Предполагается, что спрос на капитал при данной капиталоемкости зависит только от темпов роста национального дохода; 2) капиталоемкость не зависит от соотношения цен производственных факторов, а определяется лишь техническими условиями производства.

Определяющим фактором экономического роста и его темпов, по мнению неокейнсианцев, является рост инвестиций. Инвестиции в рассматриваемой модели экономического роста играют важную роль: с одной стороны, они способствуют росту национального дохода, с другой — увеличивают производственные мощности. В свою очередь, рост дохода способствует увеличению занятости. Поскольку инвестиции увеличивают производственные мощ-

ности, постольку рост дохода должен быть достаточным, чтобы уравновесить увеличивающиеся производственные возможности общества, не допуская возникновения недогрузки предприятий и безработицы.

Рассмотрим в общих чертах модель Е. Домара, основанную на указанных выше предпосылках. Условием динамического равновесия должно быть следующее равенство:

$$\text{Прирост денежного дохода} = \text{Приросту производственных мощностей (предложение)}$$

(спрос)

В формализованном виде модель Е. Домара представляет собой уравнение:

$$\Delta I \times \frac{1}{a} = I \times \sigma, \text{ или } \frac{\Delta I}{I} = \sigma \times a, \text{ где}$$

I — ежегодные чистые капиталовложения;

ΔI — прирост (ежегодный) чистых капиталовложений;

$\frac{\Delta I}{I}$ — темп роста чистых капиталовложений;

$\frac{1}{a}$ — мультипликатор, где a — доля сбережений в национальном доходе, т. е. средняя склонность к сбережениям (не смешивать с предельной склонностью к сбережениям).

a — потенциальная средняя производительность капиталовложений, или капиталотдача.

Таким образом, темп роста чистых инвестиций (капиталовложений), который обеспечивает полную занятость трудовых ресурсов и полную загрузку производственных мощностей, должен быть равен $\sigma \times a$ или потенциальную среднюю производительность инвестиций (капиталотдачу) необходимо умножить на долю сбережений в национальном доходе. Например, если $\sigma = 0,3$ и $a = 0,2$, то $\frac{\Delta I}{I}$ (темп роста инвестиций) должен составить: $(0,3 \times 0,2) \times 100\% = 6\%$.

Модель Р. Харрода основана на уже известном нам кейнсианском условии макроэкономического равновесия: $I = S$ (см. гл.13). Р. Харрод использует две формулы, одна из которых выражает условие статического макроравновесия, а другая — условие динамического равновесия. Говоря о последнем, важно принять во внимание, что сравнива-

ютея действительные сбережения с **предполагаемыми** инвестициями.¹ Итак, уравнение (1):

$$G \times C = S, \text{ где } G = \frac{\Delta Y}{Y}, S = \frac{S}{Y} \text{ и } C = \frac{I}{\Delta Y} \text{ или } G -$$

темп роста национального дохода; S — доля сбережений в национальном доходе; C — капиталоемкость (т. е. величина, обратная капиталоемкости).

Уравнение (2):

$Gw \times Cr = S$, где S относится к **прошлому** (ex post) периоду времени, а $Gw \times Cr$ — это **требуемые** (ex ante) для динамического равновесия величины:

Cr — требуемая величина капитального коэффициента (капиталоемкости),

Gw — необходимый, точнее, **гарантированный** темп роста, который обеспечивает динамическое равновесие между фактическими сбережениями и предполагаемыми инвестициями (см. Харрорд Р. К теории экономической динамики. М., 1959).

Поскольку постоянный гарантированный темп роста в странах рыночной экономики, по мнению неокейнсианцев, не достигается автоматически, они пришли к выводу о том, что для достижения динамического равновесия необходимо государственное регулирование экономики.

Неоклассическая модель экономического роста. При анализе экономического роста неоклассики исходят, во-первых, из того, что стоимость продукции создается всеми производственными факторами; во-вторых, из того, что каждый фактор производства вносит свой вклад в создание стоимости продукции в соответствии со всеми предельными продуктами и получает доход, равный этому предельному продукту; **в-третьих**, из того, что существует количественная зависимость между выпуском продукции и ресурсами, необходимыми для ее производства, а также зависимость между самими ресурсами; **в-четвертых**, из того, что существует независимость факторов производства, их взаимозаменяемость. Модель неоклассиков, в отличие от однофакторной неокейнсианской, является **многофакторной**.

¹ В экономической теории используются понятия ex ante и ex post для разграничения предварительных стадий экономических процессов (предполагаемые **инвестиции**, сбережения и т. д.) и стадий фактических результатов (уже совершенные инвестиции, фактически сделанные **сбережения** • т. д.).

Научно-техническая революция дала мощный импульс для новых исследований в области теории экономического роста. Переход к преимущественно интенсивному типу экономического роста (см. § 4 гл. 3) потребовал теоретического осмысления «вклада» НТР в темпы и качество экономического роста.

Неоклассическая модель, исследующая эти явления, основана на использовании широко известной производственной функции **Кобба-Дугласа**. Еще в 1928 году американские ученые — экономист П. Дуглас и математик Ч. Кобб — создали макроэкономическую модель, позволяющую оценить вклад различных факторов производства в увеличении объема производства или национального дохода. Эта функция имеет следующий вид:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta} *$$

где Y — объем производства, K — капитал, L — труд, A , α , β — параметры или коэффициенты производственной функции: A — коэффициент пропорциональности; α и β — коэффициенты эластичности объема производства по затратам труда и капитала. На основе статистических данных о динамике основного капитала, отработанных человеко-часов рабочих и служащих и физического объема продукции обрабатывающей промышленности США за 1899 — 1922 гг., Ч. Кобб и П. Дуглас эмпирическим путем определили **следующие параметры** производственной функции: $Y = 1,01 \times K^{0,25} \times L^{0,75}$.

Увеличение затрат капитала на 1% вызывает приращение объема производства на 1/4, или 0,25; увеличение затрат труда на 1% соответственно увеличивает объем выпуска на 3/4, или 0,75. Напомним, что понятие эластичности (см. гл. 6) показывает реакцию, или степень изменения одной величины в зависимости от изменения другой величины. Коэффициент α показывает, на сколько процентов изменится объем производства (национального дохода), если затраты капитала увеличатся на 1%, и, соответственно, коэффициент β — на сколько процентов увеличится доход, если затраты труда возрастут на 1%. Сумма $\alpha + \beta$ показывает, на сколько процентов увеличится объем производства или национального дохода при одновременном увеличении фактора K и L на 1%.

Если $\alpha + \beta = 1$ (α в разработанной Коббом и Дугласом модели применительно к отмеченному временному перио-

ду эта сумма, как видно из формулы, равна 1), это значит, что одновременное увеличение K и L на 1% вызывает увеличение Y тоже на 1% (постоянный эффект масштаба). Но могут быть и другие **ситуации**: $\alpha + \beta \gtrless 1$. В таких случаях нужно обращать внимание на уменьшающуюся или увеличивающуюся отдачу факторов в зависимости от **масштаба**.

Впоследствии **производственная** функция Кобба-Дугласа была видоизменена в связи с введением нового фактора — **технического прогресса**. Впервые (в 1942 г.) предпринял эту попытку, связанную со стремлением учесть и влияние НТР на экономический рост, голландский экономист, лауреат Нобелевской премии Ян Тинберген. В его интерпретации формула приняла следующий вид:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha} e^{\gamma t}$$

где $e^{\gamma t}$ — это фактор времени¹. Введение фактора времени позволяло отразить совокупность не просто количественных, а качественных изменений, которые объединялись одним термином — «технический прогресс».

Итак, величина национального дохода может возрасти и в связи с ростом затрат капитала, **труда**, и в связи с качественными изменениями: рост квалификации занятых, инновации, совершенствование организации производства, рост образования в целом в масштабе общества и т. п. Смысл введения нового параметра связан с тем, что рост выпуска в эпоху НТР может быть вызван не только (и не столько) увеличением затрат K и L , а некими иными, «неосвязаемыми», в виде прироста труда и капитала, факторами. Особое внимание зарубежными и российскими учеными уделяется показателю γ , который в разных учебниках и монографиях имеет различные наименования: «показатель технических изменений», «изменение в эффективности производства», «индекс эффективности» и даже «мера нашего неведения». Последнее выражение нередко определяется как «остаток Абрамовитца», по имени американского экономиста М. Абрамовитца, исследовавшего этот тип производственной функции в середине **50-х** годов нашего века (см. подробнее: Осадчая И. М. Современное

¹ Логарифмическое дифференцирование функции в модели Я. Тинбергена дает выражение в ежегодных темпах роста: $y = \alpha k + (1 - \alpha) l + \gamma$, где y — темпы роста продукции, k — темпы роста капитала, l — темпы роста трудовых затрат, γ — темп **роста**, обусловленный техническим прогрессом.

кейнсианство. М., 1971. С. 105-108; Лившиц А. Я. Введение в рыночную экономику. М., 1991. С. 200). Дальнейший анализ производственной функции с учетом технического прогресса связан с именем таких американских экономистов, как Р. Солоу, **Дж.** Мид, Э. Денисон и др.

Экономический рост в модели межотраслевого баланса («затраты — выпуск»). Одной из важнейших моделей экономического роста является модель межотраслевого баланса. Теоретические основы межотраслевого баланса разрабатывались в СССР в годы, предшествовавшие первой пятилетке, однако в оформленном виде впервые представлены американским экономистом В. Леонтьевым под названием «затраты — выпуск». В США метод анализа межотраслевых связей с помощью таблиц шахматного типа и с привлечением аппарата линейной алгебры был применен в 30-х годах В. Леонтьевым для изучения американской экономики. Используемый им метод получил в экономической литературе название «затраты — выпуск». Модель «затраты — выпуск», по признанию В. Леонтьева (в монографии «Структура американской экономики»), представляет собой «попытку применить экономическую теорию общего равновесия... к эмпирическому изучению взаимозависимости между различными отраслями народного хозяйства...» (**Leonteff W.** The Structure of American Economy 1819 - 1929, Cambridge 1941, p. 3)

В самом методе экономического анализа «затраты — выпуск» В. Леонтьев обращает прежде всего внимание на количественные связи в экономике (см. табл. 5). Эти связи между отраслями устанавливаются через так называемые технологические коэффициенты (символы a_{11} , a_{12} , a_{13} и т. д. в I квадранте).

Принципиальная схема межотраслевого баланса производства и распределения продукции, построенная на основе метода «затраты — выпуск», может быть представлена в следующем виде (табл. 5).

В этой схеме межотраслевой баланс представлен четырьмя квадрантами. В первом квадранте — показатели материальных издержек на производство продукции. Во втором квадранте показатели отражают конечную продукцию, используемую на личное потребление, накопление, государственные закупки и экспорт. В третьем квадранте — показатели добавленной стоимости (заработная плата, прибыль, налоги) и импорта. В четвертом квадранте — показатели

Таблица 5

Схема межотраслевого баланса

В Ы П У С К

З А Т Р А Т Ы	отрасли-потребители				II	конечное потребление			Итого: ВНП по исполь- зованию		
	Отрасли-производители 3 2 1	a_{11}	a_{12}	a_{13}	a_{1n}	C_1	I_1	G_1	X_1	Y_1	
		a_{21}	a_{22}	a_{23}		a_{2n}	C_2	I_2	G_2	X_2	Y_2
		a_{31}	a_{32}	a_{33}		a_{3n}					
		I				II					
		промежуточная стоимость									
		a_{n1}	a_{n2}	a_{n3}	a_{nn}	C_n	I_n	G_n	X_n	Y_n	
	Добавленная стоимость	W_1	W_2		W_n					I + II	
		P_1	P_2	III	P_n		IV				
	Им- порт	M_1	M_2		M_n	=					
Итого: ВНП по за- тратам	Y_1	Y_2		Y_n	I + III						

во II квадранте — C (личное потребление); I (инвестиции); G — (гос. закупки); X — (экспорт)

в III квадранте — W — зарплата
 P — прибыль, процент, рента
 M — импорт

перераспределения чистого национального продукта. Таблица межотраслевых связей отражает по столбцам затраты, т. е. элементы, образующие стоимость продукции по каждой отрасли, и по строкам — структуру распределения продукции каждой отрасли национальной экономики.

Изменение в конечном спросе или в условиях производства в одной отрасли изучается в таблице В. Леонтьева через прослеживание количественной реакции всех взаимосвязанных отраслей. Это означает, что любое изменение

потребностей или технологии производства какого-либо товара изменит структуру равновесных цен и тем самым приведет к изменению и технологических коэффициентов. Например, воздействие в изменении конечного спроса на трактор, на производство металла прослеживается через коэффициент удельного расхода на металл, на производство одного **трактора**, воздействие этого на производство сырья — через коэффициент удельного расхода на выплавку одной тонны металла (коэффициенты **ann** в I квадранте). «Прямая взаимозависимость между двумя процессами проявляется всякий раз, когда продукт одного становится затратами другого: уголь, продукт угледобывающей промышленности, становится ресурсом для электроэнергетики. Химическая промышленность использует уголь не только в качестве сырья, но и косвенно — в виде электроэнергии. Сеть связей такого рода образует систему элементов, зависящих друг от друга прямо или косвенно, или прямо и косвенно одновременно» (**Леонтьев В.** Экономические эссе. М., 1990. С. 369).

Таким образом, использование метода «затраты — выпуск» межотраслевого баланса позволяет не только изучить взаимозависимость между различными отраслями экономики, проявляющуюся во взаимовлиянии цен, объемов производства, капиталовложений и доходов, но и осуществить прогнозирование развития экономики страны, так как, задавшись ростом одного или группы продуктов, можно определить масштабы роста остальных отраслей экономики страны, а тем самым и темпы экономического роста, его отраслевую структуру.

Концепция «нулевого экономического роста». В начале 70-х годов XX века некоторые экономисты выступили с концепцией неизбежности «глобальной катастрофы» при сохранении существующих тенденций развития **общества**. **Так**, в докладе «Римского клуба» «Пределы роста», подготовленном исследовательской группой Массачусетского технологического института **США** под руководством проф. Д. Медоуса, **отмечалось**, что в связи с обострением противоречий между быстро растущим населением Земли, бурным развитием производства инвестиционных товаров и быстро истощающимися природными ресурсами планеты,

«каждый день продолжающегося экспоненциального роста все более **приближает** мировую систему к пределам этого роста... На основе нашего нынешнего знания физических границ планеты можно предполагать, что фаза роста должна кончиться в течение ближайших ста лет» (Meadows D. et al., *the Limits to growth*, N. Y., 1972, p. 183). Далее, по мнению автора доклада, при существующих тенденциях достижение «пределов роста» неизбежно будет сопровождаться стихийным сокращением численности населения и промышленного производства в результате голода, разрушения окружающей среды, истощения ресурсов и т. д. В этой ситуации, по мнению авторов доклада, единственным выходом является поддержание «нулевого роста».

Сторонники «нулевого роста» утверждают, что технический прогресс и экономический рост приводят к целому ряду отрицательных явлений современной жизни: загрязнению окружающей среды, промышленному шуму, к выбросу отравляющих веществ, ухудшению облика городов и т. д. Поскольку производственный процесс лишь преобразует природные ресурсы, но не утилизирует их полностью, то со временем они возвращаются в окружающую среду в виде отходов. В силу этого сторонники «нулевого роста» считают, что экономический рост должен целенаправленно сдерживаться. Признавая, что экономический рост обеспечивает увеличение объема товаров и услуг, сторонники «нулевого роста» приходят к выводу, что экономический рост не всегда может создать и высокое качество жизни.

В то же время оппоненты Д. Медоуса и его единомышленников — сторонники экономического роста — полагают, что этот рост сам по себе смягчает противоречия между неограниченными потребностями и редкими ресурсами, так как в условиях экономического роста имеется возможность поддерживать инфраструктуру на данном уровне, осуществлять программы помощи престарелым, больным и бедным, совершенствовать систему образования и повышать личные доходы.

Что же касается окружающей среды, то сторонники экономического роста считают, что ее загрязнение является не следствием экономического роста, а результатом неправильного ценообразования, искаженного экстерналиями. Для **решения этой** проблемы необходимо как вве-

дение законодательных ограничений или особых налогов, так и формирование рынка прав на загрязнение (см. гл. 12, §1), чтобы компенсировать «провалы» рынка и предотвратить нерациональное использование естественных ресурсов.

Основные понятия:

Экономический рост (экстенсивный и интенсивный)

Измерение экономического роста

Показатели производительности труда, капиталоотдачи и ресурсоотдачи

Предельная производительность факторов

Основные факторы роста в модели производственной функции

Деагрегирование факторов экономического роста (Э. Денисон)

Кривая производственных возможностей и экономический рост

Модель экономического роста Е. Домара

Модель экономического роста Р. Харрода

Модель производственной функции **Кобба-Дугласа** и оценка ее параметров

Новое качество экономического роста

Модель «затраты — выпуск» В. Леонтьева

«Нулевой» экономический рост

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, курс экономической теории завершен. Разумеется, это только введение в экономическую теорию, первоначальное знакомство с основополагающими категориями рыночного хозяйства. Рыночные системы различных стран — США, Японии, Чили, Южной Кореи и др. — характеризуются значительными специфическими особенностями. Но какие же фундаментальные, общие для всех стран приемы анализа рыночного хозяйства и важнейшие законы его функционирования должен уяснить для себя внимательный читатель?

1. Прежде всего, это положение о **саморегулирующемся механизме рыночной экономики**. Рынок — это живой социальный механизм, наделенный удивительной способностью к саморегуляции, движению к точке равновесия. Отсюда вытекает следующий принцип, характеризующий метод экономической теории (прежде всего — функциональный анализ).

2. **Равновесный метод исследования микро- и макроэкономических процессов**. Мы можем вспомнить поиск равновесия на отдельных товарных рынках, на рынке труда, денежном рынке. На макроуровне — это нахождение равновесия между сбережениями и инвестициями, доходами и расходами госбюджета и вообще равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Таким образом, изучать рынок — это значит искать состояние равновесия, определять те пути, которые ведут к нему. В реальной жизни равновесия весьма трудно достичь, но экономическая теория позволяет определить эти пути не методом проб и ошибок, а на основе рационального знания.

3. Важнейший принцип конкурентного поведения в системе рыночного хозяйства: **постоянное сравнение предельных (дополнительных) издержек и предельного (дополнительного) дохода**. Не следует думать, что это относится только к известному равенству $MC = MR$ из раздела «Микроэкономика». Сравнение предполагаемых издержек и предполагаемых выгод — универсальная модель поведения субъекта в рыночном хозяйстве. Это может относиться и к домашней хозяйке, размышляющей о затратах и выгодах при покупке очередной порции бифштексов, но это относится и к правительственным органам, определяющим, закрывать или не закрывать загрязняющее окружающую среду предприятие.

Вообще на макроуровне постоянное сопоставление предполагаемых выгод и издержек, может быть, даже более важно, нежели процесс принятия решения отдельным фермером или ремесленником. Каковы выгоды и издержки при проведении антиинфляционных программ? При снижении налогов? При повышении ставки процента? Не приведет ли правительственная политика, направленная на достижение определенных «макроэкономических выгод», к несоразмерным «макроэкономическим издержкам»? Об этом универсальном принципе сопоставления важно помнить политикам и государственным деятелям не только в нормально функционирующем рыночном хозяйстве, но и особенно — при переходе от тоталитаризма к рынку.

4. Экономическая теория в значительной степени напоминает шахматную теорию: важно представлять, какие последствия (последующие ходы) произойдут, если изменится **хотя** бы один из параметров хозяйственной системы. Что произойдет с ценами на автомобили, если повысится цена на бензин? Как отреагируют фирмы на повышение налогов? Как отреагирует население на повышение процентных ставок по депозитам? Сократится ли энергопотребление и начнутся ли поиски ресурсосберегающей технологии, если повысятся цены на энергоносители? Вопросы можно задавать до бесконечности, и только экономическая теория поможет дать на них правильные ответы. Рыночное хозяйство — живой организм, в котором все взаимосвязано, поэтому стоит только задеть одну клеточку этого организма, как непременно последует реакция и других его частей. Предвидеть эту реакцию на основе объективных экономических законов рыночного хозяйства — непременное условие высокопрофессиональной макроэкономической политики правительства в любом государстве.

5. Положение о саморегулирующейся рыночной системе (см. п. 1) подсказывает нам и пределы государственного вмешательства в рыночный механизм. Как живой человеческий организм наделен (до известной степени) способностью к самоизлечению, так и «сбои и поломки» рыночного хозяйства нередко способен выправить сам **рынок**. Можно провести аналогию с болезнью человека, носящей не слишком серьезный, а тем более хронический характер. Если вы простудились и у вас слегка, на $0,5^{\circ}$, поднялась температура — не нужно пить горстями аспирин. Повышенная температура — естественная реакция организма,

означающая, что начали действовать его защитные механизмы. Но если вы сломали ногу — вмешательство хирурга неизбежно.

К началу XX в. рыночный механизм стал демонстрировать серьезные сбои, которые потребовали государственного вмешательства (см. гл. 12, 20). Но вся сложность государственного регулирования заключается в том, чтобы не разрушить сокровенные механизмы самонастройки рынка. Так, установление государством максимальных или минимальных цен на **какую-либо** продукцию **может** обернуться нарушением важнейшей функции цены в товарном хозяйстве, — быть объективным информационным сигналом. Да, с гиперинфляцией надо бороться, но если это делать административным путем подавления открытого роста цен, устанавливать потолки цен и заработной платы — это приведет лишь к дефицитам тех или иных товаров и производственных ресурсов. Да, рынок проходит мимо тех, кто не обладает «денежными голосами» — больных, инвалидов, вынужденно **безработных**, — и здесь государственное вмешательство вполне оправдано. Но если высокий уровень пособий по безработице будет подрывать стимулы к активному поиску работы — будут подрываться и сами механизмы эффективного хозяйствования.

Корректировать, но не разрушать рыночный механизм — вот еще одна заповедь эффективной макроэкономической политики.

6. Рыночная система хозяйства предполагает, что в ней действуют люди, характеризующиеся рациональным экономическим поведением. Это не означает узко понимаемой модели «*homo economicus*» (см. гл. 1), где человек представлен неким скупцом и скрягой, думающим лишь о деньгах и более ни о чем. Но все-таки рациональное экономическое поведение предполагает, что человек стремится минимизировать свои денежные (и иные) затраты и максимизировать свою денежную выгоду. Только в расчете на рациональное экономическое поведение населения можно проводить эффективную макроэкономическую политику. Так, если Центральный банк повышает учетную ставку, это означает (среди прочих последствий) удорожание **кредита**. Рациональный экономический субъект, естественно, будет ограничивать свой спрос на дорогой кредит, а не наоборот. Если продавец понижает цены на свой товар, он **предполагает**, что спрос на него увеличится, ибо (при прочих

равных условиях) люди предпочитают покупать дешевле, а не дороже те или иные товары. Если бы все это было не так, если население не «воспитано» в системе рационального экономического поведения, никакие реформы, направленные на создание рыночного хозяйства, не будут срабатывать. **К счастью, командно-административной** системе хозяйства за 70 с лишним лет не удалось полностью уничтожить рациональное экономическое поведение людей, хотя, казалось бы, делалось все, чтобы его подавить (призывы к сознательному труду за грошовую зарплату, бесплатные «коммунистические субботники», бесконечная пропаганда того, что главное — духовность, преданность идеалам, а не денежный интерес и т. п.).

7. В рыночном хозяйстве, сколь специфичными ни были бы экономические условия какой-либо страны, нет и не может быть бесплатных факторов производства (ресурсов), а также изготовленных с их помощью товаров. Все имеет свою рыночную цену, все покупается и продается, а не дарится или передается безвозмездно. То, что марксизмом трактовалось как всеислие денег, царство циничного расчета и голого чистогана, означает лишь то, что товары, услуги и факторы производства распределяются на основе объективных ценовых сигналов. Рыночная цена, а не чье-то волевое решение служит критерием, на основе которого происходит движение самых разнообразных товаров и услуг.

А как же бесплатное медицинское обслуживание, образование и некоторые другие блага, которые в ряде стран Запада предоставляются определенным категориям граждан? Дело в том, что бесплатная медицина на самом деле не является таковой — ведь расходы на медицинские услуги оплачиваются из государственного бюджета (за счет налогов с предпринимателей и населения). Следовательно, чем больший круг каких-либо услуг мы хотим сделать «бесплатными», тем более высокую цену придется за это заплатить (**в** виде повышения ставок налогообложения). Но здесь есть опасный предел, так как высокие налоговые ставки могут подорвать стимулы легального предпринимательства. «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке!» — эту пословицу важно помнить, если в погоне за расширением номенклатуры бесплатных услуг мы не хотим попасть в «мышеловку» снижения эффективности в масштабах всей страны.

Если изучение «Курса экономической теории» позволило осознать эти объективные закономерности, присущие рыночному хозяйству любой страны, если за отдельными явлениями повседневной экономической жизни читатель сможет теперь увидеть их взаимосвязь, если становятся все более понятными выступления отечественных и зарубежных политических лидеров, оперирующих категориями макроэкономики, — авторы пособия будут считать свою задачу в значительной степени выполненной.

СПИСОК

наиболее известных **кривых**, коэффициентов, эффектов и др., рассматриваемых в «Курсе экономической теории»

- Индекс **Герфиндаля** (Херфиндаля) — гл. 7, § 3
- Индекс Доу-Джонса — гл. 16, § 3
- Индекс Лернера — гл. 7, § 2
- Коэффициент Джини — гл. 19, § 3
- Коэффициент Оукена — гл. 10, § 2
- Коэффициент эластичности спроса и предложения — гл. 6, § 3
- Кривая безразличия (потребителя) — гл. 6, § 4
- Кривая безразличия производства (изокванта) — гл. 9, § 4
- Кривая инвестиций — гл. 13, § 3
- Кривая Лаффера — гл. 12, § 2; гл. 17, § 2
- Кривая Лоренца — гл. 19, § 3
- Кривая предложения денег — гл. 15, § 5
- Кривая предложения — гл. 6, § 2
- Кривая предпочтения ликвидности — гл. 15, § 5
- Кривая сбережений — гл. 13, §§ 3, 4
- Кривая совокупного предложения — гл. 13, § 6
- Кривая спроса — гл. 6, § 2
- Кривая спроса ломаная — гл. 7, § 3
- Кривая совокупных расходов — гл. 13, § 3
- Кривая совокупного спроса — гл. 13, § 6
- Кривая трансформации — гл. 3, § 5
- Кривая **Филлипса** — гл. 18, § 5
- Кривая «IS» (модель «IS») — гл. 13, § 3
- Кривая «LM» (модель «LM») — гл. 15, § 6
- Кривые «IS — LM» в модели «IS-LM» — гл. 15, § 6
- Парадокс бережливости — гл. 13, § 5
- Парадокс Смита — гл. 5, § 3
- Парадокс Леонтьева — гл. 21, § 2
- Теорема Коуза — гл. 6, § 6
- Теорема Хекшера-Олина — гл. 21, § 2
- Эффект акселератора — гл. 14, § 4
- Эффекты внешние (экстерналии) — гл. 6, § 6; гл. 12, § 1
- Эффект вытеснения — гл. 17, § 3

Эффект Гиффена — гл. 6, § 2

Эффект дохода — гл. 6, § 2; гл. 10, § 2

Эффект замещения — гл. 6, § 2; гл. 10, § 2

Эффект мультипликатора — гл. **13**, § 4

Эффект **Пигу** (эффект реальных кассовых остатков) — гл. 18, § 3

Эффект процентной ставки — гл. 13, § 6

Эффект Танзи-Оливера — гл. 18, § 4

Именной указатель

Алчиан Армен (р. 1914) — американский экономист, один из создателей «экономической теории прав собственности»

Аристотель (384 — 322 до н. э.) — древнегреческий ученый, философ

Афгальбн **Альбер** (1874 — 1956) — французский экономист

*Беккер **Гэри**¹ (р. 1930) — американский экономист, **соц.олог**

Бем-Баверк Эйген (Евгений) фон (1851 — 1914) — австрийский экономист, один из основателей теории предельной полезности

Бентам Иеремия (1748—1832) — английский социолог, философ, юрист, основатель этического учения утилитаризма

Бейн Джо (р. 1912) — американский экономист

Бернштейн Эдуард (1850 — 1932) — видный деятель немецкой социал-демократий, один из авторов реформистской концепции эволюции общества

Бруцкус Бер Давидович (1878 — 1938) — российский экономист, агроном. Выслан из СССР в 1922 г.

***Бьюкенен** Джеймс (р. 1919) — американский экономист, основатель теории общественного выбора

Вальрас Леон (1834 — 1910) — швейцарский экономист, создатель теории общего экономического равновесия

¹ Звездочкой отмечены лауреаты **Нобелевской** премии по экономике. См. также список лауреатов в конце гл. 2; более развернутая характеристика дается только экономистам, являющимся основоположниками **определенного** направления или школы в экономической теории. **Область научных интересов** остальных ученых рассматривается в тексте «Курса экономической теории»

- Ве́бер** Макс (1864 — 1920) — немецкий социолог, историк,
ЭКОНОМИСТ
- Ве́блен Торстейн** (1857 — 1929) — американский экономист, социолог, виднейший представитель институционализма как направления в экономической теории
- Вейзер Фридрих фон (1851 — 1926) — австрийский экономист, один из основателей теории предельной полезности
- Виксель** Кнут (1851 — 1926) — шведский экономист
- Германн** Фридрих (1795 — 1868) — немецкий экономист
- Гиффен** Роберт (1837 — 1910) — английский экономист, статистик
- Госсен** Герман (1810 — 1858) — немецкий экономист
- Гэлбрейт** Джон (р. 1908) — американский экономист
- Дже́вонс** Уильям (1835 — 1882) — американский экономист, статистик, философ
- Джини Коррадо (1884 — 1965) — итальянский статистик,
ЭКОНОМИСТ, демограф
- Дуглас Поль (1892 — 1976) — американский экономист
- Жугля́р** Клемент (1819 - 1908) - французский физик и
ЭКОНОМИСТ
- Зомбарт** Вернер (1863 — 1941) — немецкий экономист
- Кан Ричард (р. 1905) — английский экономист
- Кантильо́н** Ричард (1680 — 1730) — английский экономист, демограф, банкир
- Кейнс Джон Мейнард (1883 — 1946) — выдающийся английский экономист и государственный деятель, основоположник кейнсианства

Кенэ Франсуа (1694 — 1774) — французский экономист, основоположник школы **физиократов**

Китчин Джозеф (1861 — 1932) — английский экономист, статистик

Кларк Джон Бейтс (1847 — 1938) — американский экономист

Кларк Джон Морис (1884 — 1963) — американский экономист (сын Кларка **Дж. Б.**)

Коммонс Джон (1862 — 1945) — американский экономист

Кондильяк Этьен (1715 — 1780) — французский экономист, философ

Кондратьев Николай Дмитриевич (1892 — 1938) — русский **экономист**

Корнаи Янош (р. 1928) — венгерский экономист

*Кбуз Рональд (р. 1910) — американский экономист, выдающийся представитель неoinституционализма в экономической теории, один из создателей «экономической теории прав собственности»

***Кузнёц** Саймон (1901 — 1985) — американский экономист, статистик

Курно Антуан Опостен (1801 — 1877) — французский математик, философ, экономист

Ленин Владимир Ильич (1870 — 1924) — русский политический деятель, основатель **СССР**

*Леонтьев Василий (р. 1906) — американский экономист (родился в Петербурге)

Лёрнер Абба (1905 — 1982) — английский экономист

Лоренц Макс (1876 — 1959) — американский статистик, **экономист**

Лукас Роберт (р. 1937) — американский экономист, основатель «новой классической школы»

Мальтус Томас (1766 — 1834) — английский экономист, священник

Маркс Карл (1818 — 1883) — немецкий экономист, социолог, политический деятель, основоположник марксизма, основатель I Интернационала

Маршалл Альфред (1842 — 1924) — английский экономист, родоначальник неоклассической школы в экономической теории

Менгер Карл (1840 — 1921) — австрийский экономист, один из основателей теории предельной полезности

Мид Джеймс (р. 1907) — английский экономист

Мизес Людвиг фон (1881 — 1973) — австрийский экономист, виднейший представитель неолиберализма как направления экономической теории

Милль Джон Стюарт (1806 — 1873) — английский экономист, философ и общественный деятель

Митчелл Уэсли (1874 — 1948) — американский экономист

* **Модильяни Франко** (р. 1918) — американский экономист

* **Мюрдаль Гуннар** (1898 — 1987) — шведский экономист

Найт Фрэнк (1885 — 1972) — американский экономист

* **Олин Бертиль** (1899 — 1979) — шведский экономист

Оруэлл Джордж (псевдоним Блэра Эрика) (1903 — 1950) — английский писатель, создатель знаменитых «негативных утопий»

Оукен Артур (1928 — 1980) - американский экономист
Парето Вильфредо (1848 - 1923) — итальянский экономист, **социолог**

Пётти Уильям (1623 — 1687) — английский экономист
Пигу Артур (1877 - 1959) - английский экономист
Прудон Пьер - Жозеф (1809 - 1865) - французский **экономист**

Поппер Карл (р. 1902) — английский философ, социолог
Рикардо Давид (1772 — 1823) — английский экономист, виднейший представитель классического направления в экономической теории

Роббинс Лайонел (1898 — 1984) — английский экономист
Робертсон Деннис (1890 — 1963) — английский экономист
Робинсон Джоан (1903 - 1983) — английский экономист
* **Самуэльсон** Пол (р. 1915) — американский экономист
Сёниор Нассау (1790 — 1864) — английский экономист, юрист

Сен-Симон Клод Анри де (1760 — 1825) — французский общественный деятель, виднейший представитель так называемого утопического социализма

Сисмондй Симонд де (1773 - 1842) — швейцарский экономист, историк

Смит Адам (1723 - 1790) - шотландский экономист, философ, выдающийся представитель классической школы в экономической теории

* **Стиглер** Джордж (р. 1911) — американский экономист

* **Стоун** Ричард (р. 1913) - американский экономист

Суйзи Пол (р. 1910) — американский экономист, журналист

Сэй Жан-Батист (1762 — 1832) — французский экономист

***Тобин** Джеймс (р. 1918) — американский экономист

Туган-Барановский Михаил Иванович (1865 — 1919) — русский экономист, историк, общественный деятель

Филлипс **Олбан**¹ (1914 - 1975) — английский экономист

Фишер Ирвинг (1867 — 1947) — американский экономист, статистик

***Фридмен** Милтон (р. 1912) — американский экономист, основатель монетаризма как направления в экономической теории

***Хайек** Фридрих фон (1899 — 1992) — австрийский экономист, виднейший представитель неолиберализма как направления в экономической теории

Хансен Элвин (1887 — 1976) — американский экономист

Хёкшер Эли (1879 — 1952) — шведский экономист

***Хикс** Джон (1904 — 1989) — английский экономист

Чёмберлин Эдвард (1899 — 1967) — американский экономист

Шторх Андрей (Генрих) Карлович (**1766 — 1835**) - русский экономист, историк

Шпиггоф Артур (1873 — 1959) — немецкий экономист

Шумпетер Йозеф (1883 — 1950) — выдающийся австрийский экономист первой половины XX в., создатель эволюционной теории экономического развития, синтезировавший равновесный и неравновесный методы анализа рыночного хозяйства

Практически во всех учебниках, монографиях и др. на русском языке пишется **Филлипс А.** Однако по-английски имя этого экономиста **Alban**, что произносится как [О т б а н I

Энгельс Фридрих (1820 — 1895) — немецкий общественный и политический деятель, соратник К. Маркса, один из основателей марксизма как течения в общественных науках

* Эрроу Кеннет (р. 1921) — американский экономист

Эрхард Людвиг (1897 — 1977) — немецкий экономист, государственный и политический деятель ФРГ

Юм Давид (1711 — 1776) — шотландский философ, **историк, экономист**

Список английских сокращений

AC — average costs	средние издержки
AD — aggregate demand	совокупный спрос
AFC — average fixed costs	средние постоянные издержки
AR — average revenue	средний доход
AS — aggregate supply	совокупное предложение
ATC — average total costs	средние общие издержки
AVC — average variable costs	средние переменные издержки
C — 1. costs	1. издержки
2. consumption	2. потребление
3. constant	3. постоянный, постоянная величина
D — demand	спрос
DI — disposable income	располагаемый доход
E — equilibrium	равновесие
FC — fixed costs	постоянные издержки
G — government	правительство, правительственные расходы
GNP — gross national product	валовой национальный продукт
I — 1. income	1. доход
2. investment	2. инвестиции
i — interest	процент
IS — investment — saving	инвестиции — сбережения
L — labor	труд
LM — liquidity — money	ликвидность — деньги
M — money, money supply	деньги, денежное предложение
MC — marginal costs	предельные издержки
MOC — marginal opportunity costs	предельные издержки упущенных возможностей
MP — marginal product	предельный продукт
MPC — marginal propensity to consume	предельная склонность к потреблению

MPS — marginal propensity to save	предельная склонность к сбережению
MR — marginal revenue	предельный доход
MRC — marginal resource costs	предельные издержки ресурса в денежном выражении
MRP — marginal revenue product	предельный продукт в денежном выражении
MU — marginal utility	предельная полезность
NI — national income	национальный доход
NNP — net national product	чистый национальный продукт
P — price	цена
PI — personal income	личный доход
Q — quantity	количество
R / 1. revenue	1. доход, выручка
\ 2. rent	2. рента
r — rate	ставка (налоговая ставка, ставка процента)
s / 1. supply	1. предложение
\ 2. saving	2. сбережения
TR — total revenue	валовой (общий) доход
TC — total costs	валовые (общие) издержки
TU — total utility	общая полезность
U / 1. utility	1. полезность
\ 2. unemployment	2. безработица
v / 1. variable	1. переменный, переменная величина
\ 2. velocity of money	2. скорость обращения денег
VC — variable costs	переменные издержки
Vp — present value	сегодняшняя стоимость (будущей суммы денег)
W — wage	заработная плата

Примечание: доход в большинстве случаев обозначается буквой Y, в данном случае это не начальная буква английского слова, а указание на то, что доход **рассматривается** как функция других экономических величин.